

Mr. W. C. CAMMAN
Kolonel tit. K.N.I.L. b.d.
Res. Kolonel K.N.L. b.d.
OEGSTGEEST Tel. No. 21587
Rhijngeesterstraatweg 4

Von Heinrich Pesch S. J. im gleichen Verlag:

Lehrbuch der Nationalökonomie. 5 Bände.

I: Grundlegung. 2., neu bearbeitete Auflage.

II: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. I. Volkswirtschaftliche Systeme, Wesen und disponierende Ursachen des Volkswohlstandes. 2. und 3., neu bearbeitete Auflage.

III: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. II. Die aktiven Ursachen im volkswirtschaftlichen Lebensprozesse.

IV: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. III. Der volkswirtschaftliche Prozeß. 1. Deckung des Volksbedarfs als volkswirtschaftliche Aufgabe. 2. Produktion. 1. und 2. Auflage.

V: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. III. Der volkswirtschaftliche Prozeß. 3. Tauschverkehr. 4. Einkommens- und Vermögensbildung. 5. Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses. 1. und 2. Auflage.

Ethik und Volkswirtschaft. (Das Völkerrecht. 4. und 5. Heft.)

Liberalismus, Sozialismus und christliche Gesellschaftsordnung. 3 Teile. 2. Auflage. (Soziale Frage 8.—16. Heft.)

Neubau der Gesellschaft. (Flugschriften der „Stimmen der Zeit“, 1. Heft.) 10.—13. Tausend.

Sozialisierung. (Flugschriften der „Stimmen der Zeit“, 5. Heft.) 6.—9. Tausend.

Die Wohltätigkeitsanstalten der christlichen Barmherzigkeit in Wien. Mit Titelbild. (Auch 51. Erg.-Heft zu den „Stimmen aus Maria Laach“.)

Der christliche Solidarismus. Nach Heinrich Pesch S. J. dargestellt von *Heinrich Lechtape*. 4.—7. Tausend.

Die Frage der Steuergerechtigkeit. Grundsätzliches zur Finanzreform auf Grund des Solidaritätssystems von Heinrich Pesch S. J. Von *Heinrich Lechtape*.

LEHRBUCH

DER

NATIONALÖKONOMIE

VON

HEINRICH PESCH S.J.

NATIONALÖKONOMIE

FÜNFTER (SCHLUSS-) BAND



VERLAG VON F. V. COHEN

VERLAG VON F. V. COHEN VERLAGS-DRUCKEREI

LEHRBUCH
DER
NATIONALÖKONOMIE
VON
HEINRICH PESCH S.J.

Motto:

«Entzündet rings auf den Bergen weit
Das flammende Feuersignal der Zeit:
Gerechtigkeit!» (Fr. Eichert.)

FÜNFTER (SCHLUSS-) BAND
ALLGEMEINE VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE. III

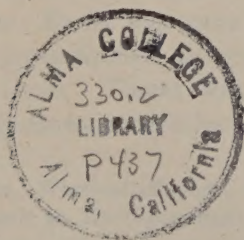
DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHE PROZESS

3. TAUSCHVERKEHR

4. EINKOMMENS- UND VERMÖGENSBILDUNG

5. STÖRUNGEN DES VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN PROZESSES

ERSTE UND ZWEITE AUFLAGE



FREIBURG IM BREISGAU 1923
HERDER & Co. G.m.b.H. VERLAGSBUCHHANDLUNG

35633

Imprimatur

Friburgi Brisgoviae, die 8 Maii 1923

‡ Carolus, Archiep.

Imprimi potest

Coloniae, die 16 Augusti 1921

Ludovicus Kösters S. J.
Praep. Prov. Germ. Inf.

Alle Rechte vorbehalten.

Buchdruckerei von Herder & Co. G.m.b.H. in Freiburg i. B.

Vorwort.

1. Der erste und dritte Band des Lehrbuchs sind schon seit mehreren Jahren vergriffen; auch der Vorrat des zweiten Bandes geht zur Neige. Die Neuauflage dieser Bände erfordert immerhin eine gewisse Zeit. So hatte ich mich denn entschlossen, das Lehrbuch zuerst zum Abschluß zu bringen, weil sonst die Gefahr bestand, daß ich es unvollendet zurücklassen müsse. Ich habe dafür Sorge getragen, daß der vierte und fünfte Band zusammen ein einheitliches, in sich abgeschlossenes Ganze bilden, indem ich auf die in den früheren Bänden vorgetragenen und begründeten Lehren, soweit dies nötig war, zurückgriff.

2. Ein heute doppelt schwieriger Teil der nationalökonomischen Theorie bildet die Lehre vom Gelde, und noch schwieriger ist, was über die Praxis des Geldwesens gesagt werden muß. Wir erleben es, daß die deutschen Papierscheine, während man sie in der Hand hält, an Wert verlieren, wir kennen die Flucht vor der Mark, haben gesehen, wie man überstürzt Sachen kauft, bei denen eine Preissteigerung erhofft wird, wie man mit Butter, Hosenträgern und Hemdenknöpfen hamstert und wuchert usw. Alles das führt sich auf die Furcht vor der Entwertung der Papiermark, auf das Bestreben zurück, die Papiermark so schnell wie möglich in dauerhaftere Werte umzusetzen¹, auf das Verlangen nach Wertbeständigkeit des eigenen Besitzes. Wer über hohe, dem heutigen Kurs der Aktien entsprechende Mittel verfügte, konnte sich durch Erwerb von Aktien einen Anteil am Sachvermögen, eine Teilnahme an dem großen Produktionsmittelbesitz des Volkes sichern. Aber dieser Weg steht den mittleren und kleineren Leuten nicht offen. Es ist nun ganz neuerdings eine Einrichtung getroffen worden, die auch jenen Kreisen dienen kann. Wir meinen gewisse wertbeständige Anleihen. Zuerst war es die staatliche Kreditanstalt Oldenburg, die Roggenanweisungen herausgab². Diese Anweisungen

¹ Vgl. hierzu Joseph Jahn, Wertbeständigkeit, in Deutsche Arbeit VIII (1923) 25 ff.; F. J. Wuermeling, Festmark als Kreditgrundlage, in der Köln. Volkszeitung 1923, Nr. 100; F. v. Degenfeld, Etwas von Rentnern und Sparern, ebd. Nr. 208.

² In Berlin bildete sich neuerdings eine Roggenrentenbank, die 5%ige Roggenrentenbriefe ausgibt. Man spricht auch von dem Angebot einer Finanzgruppe, welche die städtischen Güter gegen einen festen Pachtzins in Zentner Roggen für 25 Jahre pachten und in Verbindung hiermit der Stadt Berlin ein Roggenwertdarlehen (10 Milliarden Mark) geben wolle.

lauteten nicht auf einen gewissen Nominalbetrag von Geld, sondern auf 150 Kilogramm Roggen, rückzahlbar 1927, und zwar in gleichartigen Werten. Wer sein Kapital in heutigem Roggenwert hingibt, erhält die Zinsen in dem jeweilig geltenden Roggenwert. Die Deckung der Anleiheverpflichtungen bleibt dabei eine relativ wertbeständige, jedenfalls wertbeständiger als die Papiermark. Auf solche Weise können die öffentlichen Körperschaften sich Kredit verschaffen, anderseits auch den kleinen Sparern die Möglichkeit eröffnen, ihre Spargroschen gegen völlige Entwertung zu schützen. Die Gewährleistung von Sachwerten durch eine die Anleihe ausgebende Körperschaft ist nicht auf Getreide beschränkt, sondern auch auf andere Produkte ausdehnbar und tatsächlich ausgedehnt worden (Kohle, Koks usw.¹).

Ebenfalls das Reich versuchte durch eine Stützungsaktion der Mark dem allgemeinen Bedürfnis nach größerer Wertbeständigkeit entgegenzukommen. Am 10. Januar 1923 war der Dollar mit ungefähr 10 000 Mark notiert worden, in den letzten Tagen des Januar mit 50 000 Mark. Das energische Eingreifen der Reichsfinanzverwaltung hatte dann zunächst den Erfolg, den Dollarkurs von 50 000 auf rund 20 000 herabzudrücken. Große Mengen von Devisen, die sich bei allzu kühnen Spekulanten angehäuft hatten, wurden aber hierauf, bei der vorläufigen Dauer der Markbesserung, auf den Markt geworfen. Die Reichsbank, die Devisen abgegeben hatte, um den Markkurs zu halten, konnte und mußte jetzt wieder Devisen hereinnehmen, damit der Devisenkurs nicht zu sehr falle, sie selbst aber ihren Devisenfonds wieder auffülle. Dazu kam eine starke Nachfrage nach Devisen für Deckung des Bedarfs an ausländischen Rohstoffen, ferner der Eingriff der Spekulation in die Devisenpolitik der Reichsbank. Ob die zur Zeit staatlicherseits geplante Beschränkung der Einfuhr auf das unbedingt Notwendige und die Anmeldepflicht für Devisen vollen Erfolg haben wird? Stabilisierung ist mehr als schwer, wo noch alle Verhältnisse labil sind. — Zweck der ebenfalls nicht alle Hoffnungen erfüllenden „Dollarschatzanweisungen“ war, die freien ausländischen Zahlungsmittel der Wirtschaft für die Stützung des Markkurses heranzuziehen.

3. Der Unterschied zwischen individualistischer, sozialistischer, solidaristischer Auffassung tritt auch bei der Lehre von der Einkommensbildung klar hervor.

In der individualistischen Auffassung erscheint die Volkswirtschaft als eine Summe von Privatwirtschaften, von denen jede einzelne ihren eigenen Vorteil im Auge hat und für ihr Gewinnstreben nahezu volle Freiheit beansprucht. Der im Konkurrenzkampf siegende Kapitalbesitz beherrscht die Volkswirtschaft und macht dieselbe seinen Interessen dienstbar (Kapitalismus). Man spricht von einer „Verteilung“ des Produkts bzw. Ertrags;

¹ Anleihe des Großkraftwerks Mannheim (Kohle), Braunkohlenwertanleihe des Freistaats Sachsen. Für die weitere Entwicklung ist, im Interesse der kleinen Sparer, zu wünschen, daß die Anleihe auch in entsprechend kleinen Stücken ausgegeben werde.

aber diese „Verteilung“ wird nicht durch ein Rechtsprinzip, sondern durch Machtverhältnisse bestimmt.

Für den Sozialismus, wie er tatsächlich vor uns steht, bleibt die Verdrängung der privatwirtschaftlichen Organisation, Ersatz derselben durch Gemeinwirtschaft, die Aufhebung des Privateigentums an den Produktionsmitteln, das erstrebte Ziel. Die „Verteilung“ würde in einer konsequent durchgeführten sozialistischen Gesellschaft auf autoritativem Wege sich vollziehen müssen. Und das leitende Prinzip? Eine „Verteilung“ nach den Leistungen widerstrebt, da die Leistungen sehr verschieden sind, auf die Dauer der kommunistischen Gleichheit. Darum wurde denn auch für die zweite Phase der zukünftigen Entwicklung eine „Verteilung“ nach den „Bedürfnissen“ in Aussicht genommen. Wer bestimmt und bemißt indes diese „Bedürfnisse“? Geschieht es autoritativ, dann ist das schlimmer als Sklaverei. Darf aber jeder selbst entscheiden, dann wird der rasche Bankrott einer solchen Gesellschaft unabweisbar sein.

Unsre Auffassung hält an der privatwirtschaftlichen Organisation fest. Allein die Volkswirtschaft erscheint dabei nicht individualistisch als Summe von Privatwirtschaften, auch nicht als kommunistische Einheit, sondern als moralisch-organische Einheit selbständiger, aber durch staatsbürgerliche Solidarität verbundener Privatwirtschaften. Indem alle Einzelwirtschaften mit ihrem Streben und ihren Interessen der Gesamtwohlfahrt des Volkes sich unterordnen müssen, ergibt sich folgerichtig für die ganze Volkswirtschaft eine Aufgabe. Diese Aufgabe besteht, unter Wahrung des Prinzips der Einheit der Gesamtkultur und darum unter Wahrung ethischer Forderungen, in der Bedarfsversorgung des ganzen Volkes mit äußeren Gütern, nach Maßgabe der erreichten Kulturhöhe, im Sinne von wahrer Volkswohlfahrt. Derselben Aufgabe müssen alle drei Bedarfsdeckungselemente: Produktion, Tauschverkehr, Einkommens- und Vermögensbildung angepaßt werden. Das Ziel des volkswirtschaftlichen Prozesses ist also nicht der private Gewinn, die Bildung großer Vermögen, wie in der kapitalistischen Epoche, sondern die gesicherte Bedarfsversorgung des Volkes, somit auch die Erhaltung, Stärkung, Vervollkommnung des volkswirtschaftlichen Prozesses im Hinblick auf dessen Aufgabe. Der private Gewinn bleibt auch volkswirtschaftlich notwendig, aber als Mittel zum Zweck. Das leitende Prinzip der Einkommens- und Vermögensbildung ferner ist nicht Macht oder kommunistische Autorität, sondern Gerechtigkeit: Wiedervergeltung persönlicher oder sachlicher Leistungen nach Maßgabe ihres Wertes, des Grades ihrer Bedeutung für den volkswirtschaftlichen Prozeß. Die regelnden Faktoren: das Gewissen der einzelnen, die beruflichen Organisationen, die ebenfalls den Anforderungen des Gesamtwohles genügen müssen, der Staat als höchste und letzte Instanz, haben, wie dargelegt wurde, auch für eine gesunde Einkommensbildung einzutreten. Mit dem Prinzip der gerechten Wiedervergeltung für persönliche und sachliche Leistungen fällt materiell die Forderung nach standesgemäßem Unterhalt zusammen.

In den Vereinigten Staaten ertönt immer kräftiger die Losung: nicht Individualismus oder Sozialismus, sondern sozialer Individualismus und deshalb individueller Sozialismus. Es ist erfreulich, daß auch hier die Extreme ausgeschlossen werden und eine Vermittlung zwischen Individualismus und Sozialismus angestrebt wird. Ob aber die Bezeichnung: „sozialer Individualismus“, „individueller Sozialismus“ gut gewählt ist, darf bezweifelt werden. Der Wortbedeutung nach steht ja der „Individualismus“ dem Sozialen, der „Sozialismus“ dem Individuellen geradezu gegenüber. „Sozialer Individualismus“, „individueller Sozialismus“ würde darum folgerichtig als „*contradictio in adiecto*“ sich darstellen.

Manche, die heute bei uns noch für den „Individualismus“ eintreten, denken dabei doch mehr an die privatwirtschaftliche, im Gegensatz zur gemeinwirtschaftlichen Organisation, ohne die privatwirtschaftliche Organisation nun gerade individualistisch zu deuten.

4. Von großer Bedeutung für das neue Arbeitsrecht ist die rechtliche Auffassung vom Arbeitsverhältnis. Die einen (Tänzler u. a.) wollen in demselben nur ein „individuelles Schuldverhältnis“ erblicken, die andern (Potthoff¹ usw.) ein „soziales Organisationsverhältnis“. Die letzteren betonen stark die Berufssolidarität mit allen wirklichen oder vermeintlichen Konsequenzen; die ersteren fordern vom künftigen Arbeitsrecht, bei aller Anerkennung kollektiver Regelung der Arbeitsbeziehungen, doch in vorderster Linie die Geltung einzelvertraglicher Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Man wird sich auch hier wieder vor Extremen hüten und nach einer richtigen, dem Gesamtwohl entsprechenden Vermittlung suchen müssen. Die beruflichen Organisationen mögen heute ihre letzte Form noch nicht gefunden haben. Gewiß bleibt aber, daß in Zukunft die Berufssolidarität und Kollektivität auch für das Arbeitsverhältnis eine große Rolle spielen wird. Das schließt jedoch keineswegs die Berücksichtigung des Individuellen aus. Qualitätsarbeit z. B. ist durchaus individuell, beansprucht darum auch individuelle Behandlung und Anspornung.

4. Theoretiker, die mehr auf die empirische Einzelforschung eingestellt sind, unterschätzen leicht die Bedeutung der Philosophie für das soziale Problem². Sie wollen der Weltanschauung keinen Wert für die Überwindung des sozialen Gegensatzes beimessen. „Weltanschauungen sind nicht zu beweisen“, sagt Liefmann. Das trifft gewiß zu bei manchen modernen Weltanschauungen, gilt aber nicht für alle. Andere Theoretiker sprechen von dem notwendigen Erwachen der Philosophie, von allgemeinen Ideen, die alle staatlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse eines Zeitalters beherrschen usw. Das ist ganz richtig; nur darf man für philo-

¹ Vgl. Potthoffs Zeitschrift Arbeitsrecht Heft 5 (1922) und Der Arbeitgeber XIII (1923) Nr. 9. (Ausgangspunkt des neuen Arbeitsrechts.)

² Vgl. hierzu Liefmann, Der soziale Gegensatz und seine Überwindung, in Der Arbeitgeber XIII (1923) Nr. 8, S. 118 f., und die Entgegnung Horneffers: Das soziale Problem im Lichte von Philosophie und Einzelforschung, ebd. Nr. 9, S. 132 ff.

sophische Grundprinzipien nicht gerade mit Horneffer auf Nietzsche verweisen. Eine solche Philosophie führt in die Irre, läßt das richtige Verständnis für Staat und staatliche Intervention nicht aufkommen, leitet unwillkürlich in das individualistische Fahrwasser zurück, zu einer Freiheit ohne Verantwortung, statt zur Freiheit mit Verantwortung. Damit soll indes nichts gesagt sein gegen die Solidarität innerhalb des Einzelbetriebes, die, richtig erfaßt und durchgeführt, zweifelsohne gesunde praktische Bedeutung haben kann.

Die Menschen, gelehrte Volkswirte nicht ausgeschlossen, verfallen nur zu leicht ins Extreme. Das Maßlose in der sozialistischen, freigewerkschaftlichen Politik rief und ruft eine Reaktion hervor, so daß man heute bereits von einem „Neo-Manchestertum“ sprechen zu können glaubte. Als Hauptvertreter dieser Richtung wird Mises¹ angesehen, der wegen seiner scharfsinnigen und originellen Kritik des Sozialismus auch bei solchen Autoren Beachtung und Anerkennung gefunden hat, die, im Gegensatz zu ihm, für den gesetzlichen Schutz der Kinder und Frauen und für die Arbeiterversicherung eintreten.

Mises täuscht sich, wenn er die schrecklichen Zustände in den englischen Fabrikbezirken zur Zeit des Manchestertums nicht auf dieses, sondern auf andere Umstände zurückführt. Die geschichtliche Entwicklung der Industrie bei den verschiedenen Völkern wie auch eine sichere Kenntnis der menschlichen Natur sprechen individualistischer Freiheit das Urteil.

Auf der andern, sozialistischen Seite findet sich jetzt schon häufiger eine mehr objektive Beurteilung der privatwirtschaftlichen Organisation der Volkswirtschaft und der kapitalistischen Produktion. Nach Karl Kautsky² hat der Sozialismus wenigstens auf Jahrzehnte hin nur Aussichten als „Demokratisierung des autokratischen Kapitalismus“, ohne Schädigung der sachkundigen Initiative des Unternehmers usw. Diese Auffassung wird als „Neu-Marxismus“ bezeichnet und dem bisherigen Vulgärmarxismus gegenübergestellt.

6. Im In- und Ausland wird gegenwärtig viel über die Lohnfrage, besonders über den Familienlohn, gesprochen und geschrieben. Die menschliche Arbeitskraft hat, wie Leo XIII. in der Enzyklika „Rerum novarum“ ausführte, die natürliche Bestimmung und Fähigkeit, selbst dem geringsten, noch verwendeten Arbeiter den menschenwürdigen Lebensunterhalt zu erwerben. Der Arbeitgeber, der jene Befähigung für sich in Anspruch nimmt, seinem Interesse dienstbar macht, muß auch der natürlichen Bestimmung der Arbeitskraft Rechnung tragen, d. h. er muß, unter normalen Bedingungen, dem Arbeiter jenen Lebensunterhalt im Lohn gewähren. Da die Leistungen der Arbeiter nicht gleiche sind, vielmehr eine Abstufung

¹ Vgl. Mises, Die Gemeinwirtschaft (1922).

² Vgl. Kautsky, Die proletarische Revolution und ihr Programm² (1922); auch E. Dietzgen, Kapitalismus und Sozialismus nach neu-marxistischer Orientierung, in Neue Zeit 1923, Nr. 16 17.

der Leistungen unleugbar ist, so wird auch dementsprechend die Wiedervergeltung verschieden ausfallen, dem mehr Leistenden (Fach-, qualifizierten, hochqualifizierten Arbeiter) ein höherer Lebensunterhalt zuteil werden müssen. Dieser Anforderung genügt der Begriff des „standesgemäßen“ Lebensunterhalts, wie solcher sich für die verschiedenen Gegenden feststellen läßt. Auch der jugendliche Arbeiter hat, bei gleicher Leistung, Anspruch auf standesgemäßen Unterhalt: „Gleiche Leistung, gleiche Lebenshaltung.“

Ein Lohn, der dem unverheirateten Arbeiter den standesgemäßen Unterhalt sichert, reicht für den verheirateten Arbeiter nicht aus. Und doch hat die menschliche Arbeitskraft die natürliche Aufgabe und Befähigung, auch den Unterhalt der Arbeiterfamilie zu sichern. Nur der Familienlohn („Soziallohn“, bemessen nach sozialen Verhältnissen des Entlohnnten, Familienstand, Kinderzahl) genügt dieser natürlichen Bestimmung der menschlichen Arbeitskraft. Um praktisch den Familienlohn durchzuführen, haben nun schon einzelne Arbeitgeberverbände die von uns bei der Lehre vom Lohn erwähnten „Ausgleichskassen“ geschaffen, aus welchen die sozialen Zulagen gezahlt werden. Die von den dem Verband angeschlossenen einzelnen Geschäften gezahlten Zulagen werden auf alle Mitglieder des Verbandes umgelegt. Alle Arbeiter, die nach Quantität und Qualität gleiche Arbeit leisten, erhalten den gleichen standesgemäßen Unterhalt (Leistungslohn als Grundlohn). Den Verheirateten aber wird durch Zulagen aus der Ausgleichskasse der standesgemäße Familienunterhalt gesichert. Insofern den Jugendlichen und Ledigen wenigstens die Anwartschaft auf zukünftige Zulagen gegeben ist, sobald für sie das Bedürfnis nach solchen Zulagen entsteht, kann man von einem materiellen Zusammenfallen von Leistungs- und Familienlohn sprechen. So wird auch dem Grundsatz: „Gleiche Leistung, gleicher Lohn“, Genüge geleistet, sofern man nämlich die Gesamtlebensleistung eines Individuums und die Gesamtvergütung als Einheit ins Auge faßt¹. Besondere Verhältnisse und Bedürfnisse der Ledigen, z. B. wenn sie Familienangehörige mit ernähren müssen usw., können ebenfalls gebührende Berücksichtigung finden².

Die Klugheit gebietet übrigens, daß wir in allen Einzelheiten der Lohnfrage uns auch von den Praktikern belehren lassen.

¹ v. Lüninck, Familienlohn oder Sparpflicht, in Deutsche Arbeit VIII (1923) 59 ff.

² Vgl. Inhoven, Die Lohnfrage der jugendlichen Arbeiter, in Soziale Kultur XLIII (1923) 1 ff.

Berlin-Marienfelde, den 15. April 1923.

Heinrich Pesch S. J.

Inhaltsübersicht.

| | Seite |
|---|---------|
| Vorwort | v |
| Dritter Teil: Tauschverkehr | 1—546 |
| Vierter Teil: Einkommens- und Vermögensbildung | 547—774 |
| Fünfter Teil: Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses | 775—811 |

Dritter Teil.

| | |
|--------------------------------|-------|
| Tauschverkehr | 1—546 |
|--------------------------------|-------|

Erstes Kapitel.

| | |
|---|--------|
| Die volkswirtschaftliche Aufgabe des Tauschverkehrs | 3—123 |
| § 1. Der Tauschverkehr allgemein betrachtet | 3— 11 |
| 1. Produktion und Güterumlauf (S. 3). — 2. Verkehr und Tauschverkehr (S. 4). — 3. Formeller und virtueller Tausch (S. 5). — 4. Dienstleistungen als Tauschobjekte (S. 6). — 5. Ware und Markt (S. 6). — 6. Geschichtliche Entwicklung des Tauschverkehrs (S. 7). — 7. Volkswirtschaftliche Aufgabe und Tauschverkehr (S. 9). — 8. Freie oder geordnete Marktwirtschaft (S. 9). — 9. Sozialismus und Tauschverkehr (S. 10). — 10. Überspannung des Tauschbegriffs (S. 10). | |
| § 2. Ökonomischer Wert, Tauschwert, Kostenwert | 11— 25 |
| 1. Ökonomisches Gut. Freies Gut (S. 11). — 2. Wert und Wertgröße (S. 13). — 3. Individueller Gebrauchswert und sozialer Verkehrs- oder Tauschwert (S. 15). — 4. Bedeutung des individuellen Gebrauchswerts für den Tauschverkehr (S. 17). — 5. Das Äquivalenzprinzip als Grundgesetz des Tauschverkehrs (S. 19). — 6. Kosten und Kostenwert (S. 20). — 7. Produktwert und Kostenwert (S. 23). — 8. Einfluß der Zeit auf die Wertschätzung (S. 24). | |
| § 3. Der Preis | 25— 62 |
| 1. Preis und Tauschwert (S. 25). — 2. Geld und Preis (S. 26). — 3. Konkurrenzpreis (S. 27). — 4. Welche Momente bestimmen den Preis? (S. 27). — 5. Der tatsächliche Prozeß der Preisbildung (S. 28). — 6. Produktionskosten und Preis (S. 29). — 7. Das Produktionskostengesetz (S. 32). — 8. Richtige Verbindung der verschiedenen Elemente der Preisbestimmung (S. 33). — 9. Der Preis als volkswirtschaftlicher Regulator der Produktion (S. 35). — 10. Verteilungsfunktion des Preises (S. 35). — 11. Allgemeine Schätzung und Marktpreis (S. 36). — 12. Produktionskosten und Marktpreis (S. 38). — 13. Individuelle Schätzung und Marktpreis (S. 40). — 14. Marktpreis und Äquivalenzprinzip (S. 41). — 15. Die Gleichgewichtsherstellung zwischen Angebot und Nachfrage (S. 43). — | |

| | |
|--|--------|
| 16. Relative Konstanz des Tauschwerts bzw. Regelmäßigkeit der Preise (S. 44). — 17. Schwankungen des Marktpreises (S. 46). — 18. Spekulation und Preisbildung (S. 49). — 19. Schließt die allgemeine Schätzung die freie Übereinkunft der Kontrahenten bei der Preisbestimmung aus? (S. 51). — 20. Beim Fehlen einer allgemeinen Schätzung (S. 52). — 21. Monopolpreise (S. 53). — 22. Taxpreise (S. 55). — 23. Zusammenhang der Preise und zusammenhängende Preise (S. 57). — 24. Statistische Bestimmung des Preisniveaus. Indexzahlen (S. 60). — 25. Zur Geschichte der Preise (S. 61). | |
| § 4. „Objektive“ und „subjektive“ Wert- und Preistheorien | 62—83 |
| 1. Theorie der Klassiker (S. 63). — 2. Marx' Wert- und Mehrwerttheorie (S. 65). — 3. Das Nutzenprinzip in der Wertlehre und die österreichische Schule (S. 68). — 4. Psychophysik und Grenzwertlehre (S. 73). — 5. Äquivalenzprinzip und Grenznutzenlehre (S. 76). — 6. Versöhnung des „subjektiven“ und „objektiven“ teleologischen und kausalen Prinzips (S. 78). — 7. Einige neuere Theorien (S. 81). | |
| § 5. Die Idee des gerechten Preises | 83—99 |
| 1. Gerechter Preis, Wissenschaft und öffentliche Meinung (S. 83). — 2. Der gerechte Preis in der Beurteilung des Altertums (S. 84). — 3. Die Lehre der Scholastik vom gerechten Preise (S. 85). — 4. Die Ökonomen der freiwirtschaftlichen Epoche (S. 92). — 5. Marktpreis und gerechter Preis (S. 93). — 6. Der Wucher (S. 94). — 7. Preisprüfung (S. 98). | |
| § 6. Verteuerung und Teuerung | 99—123 |
| 1. „Teuer“ und „Wohlfeil“ in ihrer Anwendung auf den Preis (S. 99). — 2. Teurerwerden und Teuerung (S. 99). — 3. Ursachen der Verteuerung und Teuerung (S. 100). — 4. „Echte“ Teuerung (S. 105). — 5. Die Teuerung der letzten Jahre vor dem Weltkrieg (S. 106). — 6. Die Kriegsteuerung (S. 108). | |

Zweites Kapitel.

| | |
|--|---------|
| Geld und Geldwesen | 124—279 |
| § 1. Ursprung und Funktionen des Geldes | 125—137 |
| 1. Entstehung des Geldes (S. 125). — 2. Anwendung der Edelmetalle für Geldzwecke (S. 128). — 3. Unterscheidung zwischen „Ware“ und Metallgeld (S. 129). — 4. Volkswirtschaftliche Bedeutung des Geldes (S. 130). — 5. Funktionen des Geldes (S. 132). | |
| § 2. Die Münze | 137—162 |
| 1. Entstehung des gemünzten Geldes (S. 137). — 2. Münze, Münzhoheit, Münzsystem (S. 138). — 3. Arten der Münzen (S. 140). — 4. Münzwert (S. 141). — 5. Prägungssystem und Technik des Münzwesens (S. 143). — 6. Das deutsche Münzsystem (S. 146). — 7. Münzverträge (S. 154). — 8. Münzbedarf einer Volkswirtschaft (S. 155). — 9. Statistisches (S. 158). — 10. Metallversorgung für Münzzwecke (S. 159). | |
| § 3. Geldbegriff, Geldersatzmittel, Geldbedarf | 162—178 |
| 1. Geldbegriff (S. 162). — 2. Die neuen nominalistischen Geldtheorien (S. 167). — 3. Geldersatzmittel (S. 171). — 4. Bemessung des Geldbedarfs einer Volkswirtschaft (S. 175). — 5. Bargeldloser Zahlungsverkehr (S. 176). | |

| | Seite |
|---|---------|
| § 4. Währung und Währungssysteme | 179—191 |
| 1. Währung. Valuta (S. 179). — 2. Währungssysteme (S. 181). — 3. Papiergeld und Papierwährung (S. 184). — 4. Überblick über die verschiedenen bisherigen Währungssysteme (S. 190). | |
| § 5. Wert des Geldes und Währung | 191—215 |
| 1. Nennwert, Kurswert (S. 191). — 2. Agio und Disagio (S. 192). — 3. Die Kaufkraft des Geldes (S. 192). — 4. Die Ursachen von Änderungen der Geldpreise (S. 193). — 5. Geldwert und Metallwährung (S. 194). — 6. Die Quantitätstheorie (S. 198). — 7. „Inflation“ (S. 199). — 8. „Automatische“ Selbstregulierung des Geldumlaufs (S. 202). — 9. „Currencytheorie“ (S. 203). — 10. Ursachen und Wirkungen der Geldwertveränderung (S. 204). — 11. Messung der Wertschwankungen des Geldes (S. 206). — 12. Das Geldproblem im Lichte der allgemeinen Lehre von der Wertbestimmung (S. 210). | |
| § 6. Die geschichtliche Entwicklung der Währungsverhältnisse | 215—253 |
| 1. Ältere Münzverfassung, Sortengeld, Parallelwährung (S. 215). — 2. Doppelwährung (S. 219). — 3. Geschichte des englischen Münzwesens (S. 222). — 4. Die englische Goldwährung (S. 224). — 5. Die Währungsgeschichte der übrigen Kulturländer (S. 225). — 6. Das deutsche Geldwesen bis 1850 (S. 226). — 7. Wandlungen infolge der kalifornischen und australischen Goldfunde (S. 227). — 8. Der Wiener Münzvertrag vom 24. Januar 1857 (S. 231). — 9. Deutsche Münzreform (S. 235). — 10. Entwicklung der internationalen Währungsverhältnisse nach 1871 bis zur Jahrhundertwende (S. 238). — 11. Übersicht (bis 1910) über die Münzsysteme fremder Staaten (S. 241). — 12. Reform des Papiergeld- und Banknotenwesens in Deutschland (S. 244). — 13. Kriegszeit und Papiergeldwirtschaft (S. 248). — 14. Goldmark und Papiermark (S. 249). — 15. Devaluation, Staatsbankrott, Papiergeldbankrott (S. 250). | |
| § 7. Neue Währungsfragen | 253—271 |
| 1. Was versteht man unter Währungsfrage? (S. 254). — 2. Internationale Doppelwährung? (S. 254). — 3. Papierwährung und das Ideal eines Geldes von unveränderlichem Wert (S. 255). — 4. Neue Gegner der Goldwährung (S. 257) | |
| § 8. Der kreditwirtschaftliche Verkehr im allgemeinen | 271—279 |
| 1. Begriff und Wesen des Kredits (S. 271). — 2. Arten des Kredits (S. 273). — 3. Geschichtliche Entwicklung des Kredits (S. 274). — 4. Volkswirtschaftliche Bedeutung des Kredits (S. 276). — 5. Kreditpapiere (S. 277). | |

Drittes Kapitel.

Handel und Verkehr 280—546

| | |
|---|---------|
| § 1. Der Handel im allgemeinen | 281—302 |
| 1. Begriff des Handels (S. 281). — 2. Geschichtliche Entwicklung des Handels (S. 282). — 3. Arten des heutigen Handels (S. 283). — 4. Die Rechtsform der Handelsunternehmung (S. 286). — 5. Verstaatlichung des Handels (S. 287). — 6. Das Personal der privaten Handelsunternehmung (S. 288). — 7. Hilfsgeschäfte des Handels (S. 294). — 8. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels (S. 296). — 9. Handel und Handelskenntnis (S. 297). — 10. Handel und Moral (S. 298). | |

| | | |
|------|--|---------|
| § 2. | Warenhandel und Handelswaren | 302—319 |
| | 1. Verschiedener Anteil am Warenhandel (S. 302). — 2. Einige wichtige Handelswaren (S. 302). — 3. Handel und Preisbildung (S. 305). — 4. Die Tendenz zur Ausschaltung des Handels (S. 309). — 5. Die numerische Bedeutung des deutschen Handels vor dem Weltkrieg (S. 318). — 6. Die Zukunft des deutschen Großhandels (S. 318). | |
| § 3. | Das Freiheitsprinzip und der Handel | 319—378 |
| | 1. Das richtige Grundprinzip für den Handel (319). — 2. Freiheit des inländischen Handels (S. 320). — 3. Beschränkungen des Handels mit fremden Marktgebieten (S. 322). — 4. Ausfuhrbegünstigungen (S. 328). — 5. Freiheit und Hemmung des Handelsverkehrs in der geschichtlichen Entwicklung (S. 328). — 6. Freihändlerische und schutzzöllnerische Theorien (S. 339). — 7. Einige Hauptargumente der Freihandels-theorie (S. 349). 8. Einwendungen gegen die Schutzzollpolitik (S. 359). — 9. Deutschlands zukünftige Handelspolitik (S. 369). — 10. Statistisches (S. 376). | |
| § 4. | Der Handel mit Geld und Kredit. Das Bankwesen | 378—446 |
| | 1. Geschichtliche Entwicklung des Wechsler- und Wechselgeschäfts (S. 378). — 2. Das Bankdepositum und die damit in Verbindung stehenden Geschäfte und Einrichtungen (S. 389). — 3. Das Notenemissionsgeschäft (S. 400). — 4. Änderung des deutschen Bankgesetzes in der Kriegszeit (S. 400). — 5. Das Lombardgeschäft (S. 412). — 6. Weitere Entwicklung des Bankwesens im 19. Jahrhundert (S. 414). — 7. Das Hypothekenbankgeschäft (S. 415). — 8. Effektingeschäft, Emissionsgeschäft usw. (S. 416). — 9. Genossenschaftliche Kreditvermittlung (S. 419). — 10. Zusammenfassende Übersicht der Bankgeschäfte (S. 420). — 11. Das Bankprinzip (S. 425). — 12. Begriff und Arten der Banken (S. 425). — 13. Die Bankverfassung der einzelnen Staaten (S. 427). — 14. Deutsche Reichsbank (S. 428). — 15. Konzentration im Bankwesen (S. 431). — 16. Reformbedürftigkeit des Bankwesens (S. 432). — 17. Reformvorschläge (440). | |
| § 5. | Der Devisenhandel insbesondere und die Valutaverhältnisse infolge des Weltkriegs | 446—456 |
| | 1. Zahlungen und Zahlungsmittel im internationalen Verkehr (S. 446). — 2. Devisen (S. 448). — 3. Wechselparität. Günstiger und ungünstiger Wechselkurs. Goldpunkt (S. 449). — 4. Einfluß des Weltkriegs auf den Wechselkurs (S. 451). — 5. Primäre und sekundäre Ursache des Tiefstandes der deutschen Valuta (S. 455). | |
| § 6. | Valutanot und Teurungsnot in der Nachkriegszeit | 456—483 |
| | 1. Die Tatsache der Verteuerung zunächst bis 1920 (S. 457). — 2. Fortschreitende Preissteigerung 1920 bis Winter 1922 (S. 460). — 3. Ursachen der Teurung (S. 462). — 4. Folgen der Geldentwertung und der Preissteigerung (S. 469). — 5. Mittel zur Behebung der Not (S. 472). — 6. Feste oder gleitende Preise (S. 479). — 7. Gestehungs-, Anschaffungs- oder Wiederbeschaffungskosten in der Preisberechnung (S. 480). | |
| § 7. | Das Börsenwesen | 484—514 |
| | 1. Begriffliches (S. 484). — 2. Arten der Börse (S. 485). — 3. Geschichtliche Entwicklung (S. 486). — 4. Die rechtliche Stellung der Börse (S. 488). — 5. Börsengeschäfte (S. 488). — 6. Gründe für das börsenmäßige Termingeschäft (S. 496). — 7. Gründe gegen den freien, börsenmäßigen Terminhandel (S. 497). — 8. Zukunft der Börse (S. 512). | |

| | |
|---|------------------|
| § 8. Das Verkehrswesen (Transportwesen)* | Seite 514—546 |
| 1. Begriffsentwicklung (S. 515). — 2. Technische Voraussetzungen und Bedingungen des Verkehrs (S. 516). — 3. Hauptmomente der geschichtlichen Entwicklung des Verkehrs (S. 516). — 4. Die Eisenbahnen (S. 520). — 5. Der Transport zu Wasser (S. 533). — 6. Das Postwesen (S. 542). | |

Vierter Teil.

Einkommens- und Vermögensbildung 547—774

Erstes Kapitel.

Allgemeine Theorie der Einkommens- und Vermögensbildung 549—560

1. Einkommens- und Vermögensbildung als Element und Abschluß des Bedarfsdeckungssystems (S. 549). — 2. Die Begriffe Einkommen und Vermögen (S. 549). — 3. „Verteilung“ des Produktionsertrags und Einkommensbildung (S. 552). — 4. Das „Zurechnungsproblem“ (S. 554). — 5. Das die Einkommens- und die Vermögensbildung beherrschende Prinzip (S. 557). — 6. Statistisches (S. 559).

Zweites Kapitel.

Das Einkommen des Arbeiters 561—664

§ 1. Lohn und Lohnformen 562—584

1. Begriffliches (S. 562). — 2. Formen der Lohnzahlung (S. 564). — 3. Formen der Lohnbemessung (S. 565). — 4. Beteiligung der Arbeiter am Geschäftsgewinn (S. 571). — 5. Die „gleitende Lohnskala“ (S. 576). — 6. Urteil der Berliner Handelskammer über die Anwendbarkeit der verschiedenen Lohnsysteme (S. 578). — 7. Neuere Pläne in der Frage der Gewinnbeteiligung (S. 580).

§ 2. Lohntheorien 584—616

1. Das Arbeitsverhältnis in der geschichtlichen Entwicklung (S. 585).
2. Theorie des Existenzminimums. Merkantilismus und Physiokratie (S. 588). — 3. Adam Smiths Lehre (S. 589). — 4. Das sog. Ricardosche Lohngesetz (S. 596). — 5. Lohnfondstheorie (S. 599). — 6. Die Lohntheorie Jean Baptiste Sais (S. 604). — 7. Die Produktivitätstheorie (S. 605). — 8. Grenzwerttheorie und Lohntheorie (S. 607). — 9. Die Thünensche Theorie (S. 608). — 10. L. v. Stein zum Prinzip der Lohnbemessung (S. 610). — 11. Die sozialistische Ausbeutungstheorie (S. 611). — 12. H. Roeslers Lehre vom Arbeitslohn (S. 613). — 13. Zusammenfassung der wichtigsten Lohntheorien (S. 615).

§ 3. Der gerechte Lohn als volkswirtschaftlich richtiger Lohn 616—650

1. Vorbemerkungen über Arbeitsverhältnis, Lohnverhältnis und Arbeitsvertrag (S. 617). — 2. Prinzip der Lohnbestimmung (S. 623). — 3. Die Enzyklika „Rerum novarum“ zur Frage der Lohnbestimmung (S. 625). — 4. Produktionskostentheorie und Lohntheorie (S. 627). — 5. Bedarfsdeckungsprinzip und Äquivalenzprinzip (S. 628). — 6. Voraussetzung normaler Verhältnisse (S. 630). — 7. Gleicher Lohn für gleiche Leistung? (S. 633). — 8. Lohnabstufung (S. 633). — 9. „Familienlohn“ (S. 635). — 10. Der standesgemäße Unterhalt als allgemeines Prinzip der Lohnbestimmung (S. 639). — 11. Hoher Lohn, billige Arbeit (S. 647). — 12. Besondere sachliche Unterlage der wirtschaftlichen Existenz des Arbeiters (S. 649).

- § 4. Die Lohnfrage in der Praxis 650—664
 1. Theoretisch Richtiges und praktisch Mögliches (S. 651). — 2. Vorschläge der Le Playschen Schule (S. 654). — 3. Intervention des Staates (S. 655). — 4. Kollektiv- und Tarifvertrag (S. 659). — 5. Ausgleichskassen (S. 652).

Drittes Kapitel.

Das Unternehmereinkommen 665—714

- § 1. Einseitigkeiten in Begründung und Beurteilung des Unternehmereinkommens Kapitalzinstheorien 665—684
 1. Kapitalzins und Unternehmereinkommen (S. 665). — 2. Die Kapitalzinstheorien nach Böhm-Bawerk (S. 667). — 3. Die Ausbeutungstheorien (S. 672).
- § 2. Quelle und Begründung des Unternehmereinkommens 684—698
 1. Das Unternehmereinkommen als selbständiger Einkommenszweig (S. 685). — 2. Die Quelle des Unternehmergewinnes (S. 686). — 3. Der Rechtsgrund des Gewinnes (S. 690). — 4. Produktionskosten und produktive Dienste (S. 693). — 5. Die Höhe des Gewinns (S. 694). — 6. Ausgleichung der Unternehmereinkommen (S. 698).
- § 3. Grundrente und landwirtschaftliches Unternehmereinkommen insbesondere 698—714
 1. Begriff und Arten der Grundrente (S. 699). — 2. Landwirtschaftliche Produktionskosten und Bodennutzung (S. 700). — 3. Ursprung und Begründung des landwirtschaftlichen Unternehmereinkommens (S. 701). — 4. Grundrente und landwirtschaftliches Unternehmereinkommen (S. 701). — 5. Absolute und relative Rente (S. 703). — 6. Grundrente und Pacht-schilling (S. 704). — 7. Der landwirtschaftliche Unternehmer nicht „Rentner“, nicht „Ausbeuter“ (S. 704). — 8. Grundrente und Privateigentum am Boden (S. 704). — 9. Die Ricardsche Grundrentenlehre (S. 705). — 10. Steigende Kosten, steigende Preise (S. 710). — 11. Die Höhe der Grundrente Maßstab für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes (S. 713). — 12. Zusammenfassende Übersicht der wichtigeren Bodenrententheorien (S. 713).

Viertes Kapitel.

Reines Renteneinkommen 715—744

- § 1. Der Darlehenszins 715—733
 1. Begriffliches (S. 716). — 2. Begriff des Darlehensvertrags in der kanonischen Theorie (S. 716). — 3. Die Unerlaubtheit der Zinsen in der kanonischen Theorie (S. 720). — 4. Zinstitel (S. 722). — 5. Die spätere Stellung der Kirche (S. 724). — 6. Höhe des Zinses (S. 731).
- § 2. Miete und Pacht 733—744
 1. Geschichtliches und Rechtliches (S. 733). — 2. Das Mietsverhältnis (S. 735). — 3. Die Pacht (S. 736). — 4. Der Pachtzins (S. 738). — 5. Pachtzins und Grundrente (S. 739). — 6. Städtische Grundrente und Mietzins (S. 740). — 7. Monopolistische Momente bei der Bildung des Pacht- und Mietzinses (S. 742). — 8. Reines Renteneinkommen aus Pacht und Miete im Volksurteil (S. 743).

Fünftes Kapitel.

Armenversorgung und Versicherungswesen 745—774

- § 1. Das Gut der Armen 745—750
 1. Kommunismus der Liebe (S. 745). — 2. Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Armenwesen (S. 747). — 3. Das Verhältnis von öffentlicher Armenpflege und privater Wohltätigkeit (S. 749).

| | |
|---|------------------|
| § 2. Das Versicherungswesen | Seite 750—774 |
| 1. Begriff und Wesen der Versicherung (S. 751). — 2. Vorhandensein einer Gefahr als Voraussetzung jeder Versicherung (S. 753). — 3. Gegenstand der Versicherung (S. 754). — 4. Der beabsichtigte Erfolg der Versicherung (S. 755). — 5. Technische Grundlagen der Versicherung (S. 756). — 6. Wirtschaftliche Bedeutung und sittliche Würdigung der Versicherung (S. 758). — 7. Versicherungszwang oder Versicherungsfreiheit? (S. 759). — 8. Öffentliche oder private Versicherungsanstalten? (S. 761). — 9. Sozialisierung des Versicherungswesens (S. 763). — 10. Organisations- und Rechtsformen der privaten Versicherung (S. 764). — 11. Die wichtigsten Arten oder Zweige der Versicherung (S. 768). — 12. Versicherungspolitik und Versicherungsrecht (S. 770). — 13. Geschichtliche Entwicklung des Versicherungswesens (S. 772). — 14. Noch einige Bemerkungen zum Versicherungsrecht (S. 773). | |

Fünfter Teil.

| | |
|---|---------|
| Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses | 775—811 |
| § 1. Die Krisen | 777—788 |
| 1. Begriffliches (S. 777). — 2. Tatsächliches (S. 781). — 3. Krisentheorien (S. 782). — 4. Bekämpfung und Milderung der Krisen (S. 786). | |
| § 2. Streik und Lockout | 788—811 |
| 1. Begriffliches (S. 788). — 2. Ursachen oder Veranlassungen von Streik und Aussperrung (S. 790). — 3. Wirkungen und Folgen der Arbeitsstreitigkeiten (S. 791). — 4. Verkehrte Beurteilung der Arbeitsstreitigkeiten (S. 794). — 5. Prinzipielle Beurteilung unter privatrechtlichen und öffentlich-rechtlichen Gesichtspunkten (S. 796). — 6. Vorbeugende Maßnahmen und friedliche Schlichtung (S. 800). — 7. Einführung des Verhandlungszwanges und der verbindlichen Kraft schiedsgerichtlicher Entscheidungen? (S. 803). — 8. Der sozialistische und der christliche Gewerkschaftsgedanke (S. 810). | |
| Personenregister | 813 |
| Sachregister | 819 |

Dritter Teil.
Tauschverkehr.

Erstes Kapitel.

Die volkswirtschaftliche Aufgabe des Tauschverkehrs.

Literatur: Vgl. die Literaturangaben in Bd. I zum 1. Kapitel §§ 3 und 4. Außer den älteren Lehrbüchern von v. Hermann, Rau, Roscher, Schäffle, Wagner, Mangoldt, Menger, Marshall usw. die neueren von Joseph Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (1908). Karl Diehl, Theoretische Sozialökonomie (1916). W. Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Aus dem Russischen übersetzt von E. Altschul (1918). Gustav Cassel, Theoretische Sozialökonomie, als Bd. II des von L. Pohle und G. Cassel herausgegebenen „Lehrbuchs der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre“ (1918). Derselbe: Grundriß einer elementaren Preislehre, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (55. Jahrg.) 412. Robert Liefmann, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Bd. II: Grundlagen des Tauschverkehrs (1919). — Oldenberg, Zur Preistheorie (Festgabe für A. Wagner, 1905). Alfr. Ammon, Objekt und Grundbegriffe der Theoretischen Nationalökonomie (1911). Die entsprechenden Aufsätze im neuen „Grundriß der Sozialökonomik“ (seit 1914), besonders die „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ von Friedrich v. Wieser in Bd. I des Grundrisses, neben den noch immer wertvollen Abhandlungen des Schönbergischen Handbuchs (Neumann). — Von Böhm-Bawerk, Kapital 2. Abt. (jetzt 3. Aufl., 1912). — Neuere Aufsätze zur Preislehre von Zwiedineck in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (1908 und 1909), im Archiv für Sozialwissenschaft (1914), von Oskar Engländer in Schmollers Jahrbuch (1919 und 1920) usw. — Die Aufsätze über Wert (Böhm-Bawerk), Preis (Zuckerkanal, Lexis, Sommerlad, Rohrscheidt) im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, über Wert (Lexis), Preis (Lexis, v. Below) im Wörterbuch der Volkswirtschaft mit ausführlichen Literaturangaben.

§ 1.

Der Tauschverkehr allgemein betrachtet.

1. Produktion und Güterumlauf. Die Produktion wirtschaftlicher Güter ist nicht Selbstzweck, sondern nur Mittel zum Zweck. Sie findet statt im Hinblick auf die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse. Das ist das Endziel aller produktiven Tätigkeit auf wirtschaftlichem Gebiet.

Damit aber die Güter zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen können, muß derjenige, der sie für diesen Zweck verwenden soll oder will, über jene Güter verfügen. Folgerichtig würde sich an die Lehre von der Produktion die Lehre von der Verteilung der Güter anschließen müssen.

In der antiken Oikowirtschaft, der Fronhofswirtschaft, den geschlossenen Hauswirtschaften mit Eigenproduktion, wo die Güter in derselben Wirtschaft gebraucht oder verbraucht wurden, in der sie entstanden, fand tatsächlich eine direkte Verteilung der Güter an die zur Haus-

wirtschaft gehörigen Personen auf zwangsmäßiger Grundlage statt durch den autoritativen Willen des Herrn. Überschüssige Güter, solche, die in der eigenen Wirtschaft keine Verwendung fanden, wurden auch damals schon gegen Güter anderer Wirtschaften ausgetauscht.

Mit fortschreitender Entwicklung, umfassenderer Arbeitsteilung in der produktiven Tätigkeit gewann dieser anfangs kleine Tauschverkehr größere Ausdehnung und erhöhte Bedeutung. Es wurden nun Güter unmittelbar für fremden Bedarf produziert: Genußgüter, Produktionsmittel, Verbrauchs- und Benützungsgüter der mannigfachsten Art. Solche Güter mußten und müssen von den Produzenten, den ursprünglichen Besitzern, in den Besitz derjenigen übergehen, welche die Güter zu verwenden gedenken¹. In der Volkswirtschaftslehre wurde dieser Übergang, der sich heute millionenfach vollzieht, Güterumlauf genannt. Man sprach von der Güterzirkulationslehre als einem Teile der Volkswirtschaftslehre.

Rau² und Roscher³ bezeichnen als „Güterumlauf“ „den Übergang der Waren von einem Eigentümer auf den andern“. Diese Eigentumsbewegung erscheint als „Güterabsatz“ für den ursprünglichen Besitzer der Güter. „Güterumsatz“ ist die Totalität solcher Besitzveränderungen, sofern sie am einzelnen konkreten Gute beobachtet und verfolgt wird. Mangoldt sagt⁴: „Die Grundstücke, die in Amerika liegen, können von einem in England lebenden Rentner oder auch von einem amerikanischen Bodenspekulanten erworben werden. Ohne Zweifel handelt es sich dabei um Tauschverkehr, um ein Tauschgeschäft. Kann man da aber auch von ‚Güterumlauf‘ reden? Solche Güter laufen nicht einmal metaphorisch um, ‚Umlauf‘ ist es nur als Eigentumsbewegung. In der nationalökonomischen Literatur wird übrigens der Ausdruck ‚Güterumlauf‘ mit Vorzug auf den Übergang der arbeitsteilig gewonnenen Produkte bezogen. Verwandlung der Form eines Wertbetrags durch technische Operationen oder durch Tausch wird dessen Umsatz genannt.“

Die Güter spielen indes bei dem Güterumlauf eine durchaus passive Rolle. Die Menschen, die mit ihnen versorgt werden sollen, sind dabei die handelnden Faktoren und die Hauptsache; darum sprechen wir hier lieber auch vom „Tauschverkehr“, als einer Form menschlichen Verkehrs, wie vom „Güterumlauf“.

2. Verkehr und Tauschverkehr. Der Begriff „Verkehr“ ist weiter als der Begriff „Tauschverkehr“. Ersterer ist Gattungs-, letzterer Artbegriff.

„Verkehr“, ganz allgemein gefaßt, bezeichnet jede Berührung der Menschen untereinander durch Mitteilung von Gedanken, Gefühlen, Entschlüssen, Tätigkeiten, äußeren Gegenständen. Der ökonomische Verkehr besagt eine Berührung der Menschen untereinander, wobei es sich

¹ Mangoldt, Grundriß der Volkswirtschaftslehre³ 45 f.

² Lehrbuch der politischen Ökonomie⁷ (1863) 312.

³ Roscher-Pöhlmann, Grundlagen der Nationalökonomie²⁴ (1906) 266.

⁴ A. a. O.

um Geben und Empfangen ökonomischer Güter handelt, die in Beziehung stehen zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, materieller Wohlfahrt.

In einem engeren Sinne wird speziell die Personen-, Güter- und Nachrichtenbeförderung als „Verkehr“ bezeichnet.

Der „Tauschverkehr“ ist ökonomischer Verkehr, und zwar verlagsmäßiger und entgeltlicher ökonomischer Verkehr, der Tausch einzelner Akt in diesem Verkehr.

1. Der Tauschverkehr ist ökonomischer Verkehr, bezieht sich auf ökonomische Güter.

Von jedem Ding, das uns angehört, sagt Aristoteles¹, „können wir einen zweifachen Gebrauch machen, entweder den Nutzen für uns selbst daraus ziehen, den es seiner Natur nach gewähren kann, oder es gegen etwas anderes vertauschen. In beiden Fällen brauchen wir die Sache nach ihren eigentümlichen Qualitäten, aber in dem ersten Falle zu einem Nutzen, der eine unmittelbare Wirkung dieser Qualitäten ist, in dem andern zu einem Nutzen, der zugleich aus fremden Ursachen entsteht. Zum Beispiel: Wenn ich einen Schuh gebrauche, um ihn anzuziehen, und wenn ich ihn gebrauche, um mir dafür Brot oder Geld einzutauschen, so entsteht in beiden Fällen der Nutzen, den ich davon ziehe, aus seiner Beschaffenheit als eines Schuhs; aber ich gebrauche ihn im zweiten Falle nicht nach seinem unmittelbaren Endzweck“ usw.

2. Der Tauschverkehr ist verlagsmäßiger Verkehr, der Tausch verlagsmäßiger Übergang ökonomischer Güter von dem einen Besitzer zum andern, nicht autoritative, zwangsmäßige Zuteilung der Güter (wie in der Sklavenwirtschaft).

„Verkehrsgüter“ werden die ökonomischen Güter dadurch, daß sie Gegenstand einer Mitteilung sind oder sein können zur Förderung materieller Wohlfahrt. Wenn ich nun jemand ein Gut schenke, so findet ein Verkehr bzw. ein ökonomischer Verkehr statt, aber man wird da nicht von einem Tausche reden.

3. Der Tausch ist nämlich entgeltlicher ökonomischer Verkehr, das Hingeben einer Sache oder die Gewährung eines Dienstes als Gegengabe für den Empfang einer Sache oder eines Dienstes.

Das Wesentliche des Tauschverkehrs liegt darin, daß dabei ein Austausch von Gütern stattfindet, sei es in natura (Naturaltausch, Naturalwirtschaft), sei es durch Geld vermittelt (Geldwirtschaft), sei es auch unter Anwendung von Kreditumlaufsmitteln und bankmäßigen Zahlungseinrichtungen, die das Geld in seiner Funktion als Tauschmittel ersetzen (Kreditwirtschaft). Wir können uns heute den Güterumlauf kaum ohne Geldvermittlung usw. denken. Gleichwohl gehört diese Vermittlung nicht zum Wesen des Güterumlaufs, des Tauschverkehrs. Wir verkaufen auch heute z. B. ins Ausland industrielle Produkte und empfangen dafür andere Produkte (nur die Saldos in Geld).

3. Formeller und virtueller Tausch. Formeller Tausch oder Tausch im engeren Sinne liegt vor, wenn die mitgeteilten Güter in das Eigentum der andern Seite übergehen. So geschieht es beim Kauf und Verkauf, der Hingabe bzw. dem Erwerb eines Gutes für Geld mit Eigentumsübergang. Bleibt das Gut beim Eigentümer desselben und geht nur ein

¹ Politik Buch 1, Kap. 6 (Comment. S. Thomae lect. 7).

Vorteil, der eine Wirkung des Gutes bzw. seines Besitzes ist, auf den andern Teil über, wie bei Pacht und Miete, so findet ein virtueller Tausch statt. Der Tausch im weiteren Sinne des Wortes umfaßt beide Formen zugleich.

Es handelt sich hier um eine schon den alten Juristen und Moralisten geläufige Unterscheidung. Als Arten des Tausches bezeichneten sie 1. Tauschverträge mit voller Eigentumsübertragung an den getauschten Dingen; 2. Tauschverträge, bei denen nur ein Recht der Nutznießung übertragen wird.

Zu der ersteren Gruppe gehören: a) der unmittelbare Austausch von Nutzgegenständen (*permutatio*); b) Kauf und Verkauf (*emptio, venditio*); c) Darlehen (*mutuum*), wo Geld gegen Geld vertauscht wird. Auch das eigentliche Geldwechselgeschäft (*cambium*) gehörte hierhin. Nur das Nutzungsrecht wird übertragen bei der „*accommodatio*“ (*commodatum*) und bei der „*locatio, conductio*“.

4. Dienstleistungen als Tauschobjekte. Die menschliche Arbeitskraft, untrennbar von der Persönlichkeit des Menschen, kann nicht zum Tauschgut werden, ebensowenig wie der Mensch selbst.

Kann aber die Arbeit, als Dienstleistung verstanden, Gegenstand eines Tauschvertrags werden? Man wird bei der Arbeit ein Zweifaches unterscheiden müssen: Die Arbeit ist 1. Lebenstätigkeit und als solche eine „*actio subiecto immanens*“, so die Bestimmung und Leitung der Arbeit durch den Geist und Willen des Handelnden, aber auch die physische Bewegung der Hand u. dgl. Diese „*actio immanens*“ bleibt im Arbeitenden, ist nicht Tauschobjekt, ist nicht Gegenstand eines formellen oder virtuellen Tausches, geht nicht in das Eigentum eines andern, wie beim Kauf, und auch nicht in den Besitz eines andern über, wie bei der Miete. Der Arbeitsvertrag gewährt nur den Rechtsanspruch gegenüber der Person des Arbeiters auf die vereinbarte Betätigung seiner Arbeitskraft. — Die Arbeit ist 2. „*actio transiens in aliud*“, eine auf etwas anderes übergehende Tätigkeit, z. B. die produktive Leistung des Arbeiters in der Fabrik, die Hilfe des Dieners beim Ankleiden seines Herrn usw. Insofern wird sie zur Dienstleistung, deren Wirkung der andern Seite einen Vorteil bietet, für welchen der Dienende ein Entgelt, einen Lohn, empfängt und beanspruchen kann.

5. Ware und Markt. Insofern und so lange ein bewegliches Sachgut Gegenstand des formellen Tauschverkehrs ist, wird es Ware genannt.

Der Warencharakter, sagt Karl Menger¹, „ist nicht nur keine Eigenschaft der Güter, sondern der Regel nach nur eine vorübergehende Beziehung derselben zu den wirtschaftenden Subjekten. Gewisse Güter sind von ihren Besitzern für den Austausch gegen Güter anderer wirtschaftenden Subjekte bestimmt. In der Zwischenzeit des bisweilen durch mehrere Hände vermittelten Übergangs aus dem Besitz der ersteren in den der letzteren nennen wir dieselben ‚Waren‘; haben sie aber ihr ökonomisches Ziel erreicht, befinden sie sich in den Händen der

¹ Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (1871) 232.

Konsumenten, so hören sie selbstverständlich auf, Waren zu sein und werden ‚Gebrauchsgüter‘ im engeren, dem der ‚Ware‘ entgegengesetzten Sinne des Wortes“.

Markt bezeichnet im weiteren Sinne die Gesamtheit der Absatzgelegenheiten für ein Gut oder auch das Gebiet, in welchem man auf Austausch für eine Gütergattung rechnen kann; im engeren Sinne ist Markt eine besondere Veranstaltung zum Zwecke regelmäßiger Zusammenkunft der Warenbesitzer und der Kauflustigen oder auch diese Zusammenkunft selbst, oder schließlich der Ort, wo sich Angebot und Nachfrage regelmäßig begegnen.

Arten des Marktes können unterschieden werden 1. den Waren nach (Getreide-, Baumwollmarkt usw.); 2. dem Absatz nach (Groß-, Kleinhandelsmärkte; Messen); 3. den Austauschenden nach (Binnen-, Außenmarkt); 4. der Zeit nach (Wochen-, Jahrmarkt, Messen).

Man spricht von einem trägen, belebten, unruhigen usw. Markte mit Rücksicht auf die kommerzielle Bewegung im Abschluß von Verträgen.

Der Weltmarkt umfaßt den tauschmäßigen Verkehr der ganzen Welt bzw. aller Handelsplätze der Welt. Der innere Markt bezeichnet den tauschmäßigen Verkehr innerhalb eines Landes, die dort vorhandenen Absatzgelegenheiten.

6. Geschichtliche Entwicklung des Tauschverkehrs. Bücher bezeichnete in seiner Stufentheorie die Stufe der „geschlossenen Hauswirtschaft“¹ als „tauschlose Wirtschaft“.

Der Tausch, sagt er, „ist ursprünglich ganz unbekannt. Der primitive Mensch, weit entfernt, eine angeborene Neigung zum Tauschen zu besitzen, hat im Gegenteil eine Abneigung gegen dasselbe. Tauschen und Täuschen ist in der älteren Sprache eins. Es gibt keinen allgemein anerkannten Wertmaßstab. Man muß deshalb fürchten, im Tausch betrogen zu werden. Außerdem ist das Arbeitsprodukt sozusagen ein Teil des Menschen, der es erzeugt hat. Wer es einem andern überläßt, entäußert sich eines Teiles seiner selbst und gibt den bösen Mächten Gewalt über sich“ usw. Gleichwohl bestand, nach Bücher², bei „Naturmenschen“ ein „lebhafter Verkehr von Stamm zu Stamm“, allerdings nicht in der Form des Tausches. „Die Übertragung erfolgte auf dem Wege des Geschenks, unter Umständen auch des Raubes, der Kriegsbeute, des Tributs, der Vermögensstrafe, der Entschädigung, des Spielgewinns.“ Innerhalb des gleichen Stammes „herrscht für Nahrungsmittel fast Gütergemeinschaft. . . . Für Geräte besteht die allgemeine Sitte des Leihens“ usw.

Man wird beachten müssen, daß nach Bücher die Tatsache des „Wirtschaftens“ überhaupt erst bei den höher stehenden Naturvölkern erkennbar wird, dort, „wo wir zusammenhausende Gemeinschaften finden, welche in Beschaffung und Verwendung der ihren Zwecken dienenden Dinge nach dem ökonomischen Prinzip handeln“.

¹ Die Entstehung der Volkswirtschaft² (1910) 91 f. Über „Stufentheorien“ vgl. Bd. I², Kap. 4, § 1, S. 237 ff.

² A. a. O. 61 ff.

mischen Prinzip verfahren“¹. Die sog. „niederen Jäger“ gehören noch einem vorwirtschaftlichen Stadium an: der „Stufe der individuellen Nahrungssuche“².

Die Voraussetzung eines kulturlosen und wirtschaftslosen Urzustands des Menschen mag vielleicht auch zu „den notwendigen Behelfen aller entwicklungsgeschichtlich vorgehenden Wissenschaften“³ gehören. Den völkerkundlichen Tatsachen entspricht jene Hypothese aber keineswegs. Prähistorik und Völkerkunde belehren uns, wie Wilhelm Koppers im „Anthropos“ betont⁴, daß nur der Mensch eine Wirtschaft kennt, und daß er sie immer kennt, auch der Urmensch. Und darum begegnen wir der Annahme Büchers, daß der Tausch „ursprünglich ganz unbekannt gewesen sei, mit gebührender Zurückhaltung“. Wie es in der Urzeit ein „Wirtschaften“ gab, wird auch der naturale Tausch kaum ganz gefehlt haben. Die Annahme, daß der ganze Handel im Anfang nur ein Geschenkhandel gewesen sei, lehnt Koppers ab. Mit voller Bestimmtheit sagt er neuerdings⁵: „Es bleibt dabei, daß die Urvölker einen wirklichen Handel, d.h. den Tauschhandel, sehr wohl kennen.“

Obwohl wir die wirtschaftliche Entwicklung nicht in bestimmte Schemata pressen möchten, und namentlich nicht in die Schemata „naturgesetzlicher“ Entwicklung, bewahren wir ein offenes Auge für die tatsächliche, geschichtliche Entwicklung, welche sich auch im Verkehr und Tauschverkehr vollzogen hat. Diese Entwicklung steht im innigsten Zusammenhang mit der Gesamtentwicklung des Wirtschaftslebens. Ihr Fortschreiten bis zu der Lebhaftigkeit, Schnelligkeit, Regelmäßigkeit des Güterumlaufs innerhalb der heutigen Volkswirtschaft und im Weltverkehr beruht 1. auf der größeren Rechtssicherheit, entsprechender wirtschaftlicher und sozialer Bewegungsfreiheit auf höheren Kultur- und Wirtschaftsstufen; 2. auf der intensiveren Arbeitsteilung, besonders der Trennung von Stadt und Land, agrarischer und gewerblicher Produktion, der Spezialisierung der Betriebe, der Verteilung desselben Produkts auf verschiedene Unternehmungen; 3. auf der Entwicklung, Verbesserung und Verbilligung des Kommunikations- und Transportwesens; 4. auf der Entwicklung des Handels.

¹ Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft 30.

² Cognetti de Martiis (Le Forme primitive nella evoluzione economica [1881]), Petrucci (Les origines naturelles de la propriété [1905]) finden schon im Tierreich eine umfassende wirtschaftliche Betätigung. Vgl. Wilh. Koppers, Die ethnologische Wirtschaftsforschung (1917) 1 ff.

³ Bücher a. a. O. 8.

⁴ Anthropos X—XI (1915—1916) 611 ff. 971 ff.

⁵ Die Anfänge des menschlichen Gemeinschaftslebens (1921) 79 f. Felix Somló, Der Güterverkehr in der Urgesellschaft (1909). Somló sieht die primitivste Form der Wirtschaft nicht als einen Urkommunismus an, auch nicht als einen Zustand der „individuellen Nahrungssuche“. Wir kennen, ihm zufolge, kein tauschloses Volk. Der Güterverkehr spielt schon auf der tiefsten Stufe eine hervorragende Rolle. Natürlich darf sich die Untersuchung nicht auf die juristische Form des Tausches beschränken, sondern muß alle möglichen Formen des Güterverkehrs umfassen. Vgl. dazu Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (1910) 178 ff.

7. Volkswirtschaftliche Aufgabe und Tauschverkehr. Mit der Privateigentumsinstitution ist die Möglichkeit des Tausches, der Übertragung eines Gutes aus dem Eigentum des einen in das Eigentum oder den Besitz des andern gegeben. Aus der Arbeitsteilung aber folgt die Notwendigkeit des Tausches. Der Schuster kann sich nicht mit Schuhen ernähren, und der Landmann nicht mit Getreide sich kleiden. Ohne Arbeitsteilung kein Fortschritt und ohne Tausch keine Arbeitsteilung. Die große Bedeutung des Tauschverkehrs für die Erfüllung und fortschreitend bessere Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe: der relativ besten, jeweilig erreichter Kulturhöhe entsprechenden Bedarfsdeckung des Volkes liegt auf der Hand. Der Tausch bildet das mittlere Glied im Bedarfsdeckungssystem zwischen Produktion und Einkommensbildung. Von der Gestaltung des Tauschverkehrs hängt die günstige Entwicklung der Produktion, wie der Einkommens- und Vermögensbildung, die sich zum großen Teil aus dem Tauschverkehr herleitet, ab. Es muß auch beim Tauschverkehr dem wirtschaftlichen Prinzip genügt werden; aber der privatwirtschaftliche Ertrag darf dabei nicht unbeschränkt in den Vordergrund gestellt werden, so daß die allgemeine Volkswohlfahrt, die Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe geschädigt wird.

Der Tausch darf also nicht zur Täuschung werden 1. im Hinblick auf die Substanz der getauschten Dinge (Unechtes statt Echtem, verfälschte Nahrungsmittel usw.); 2. im Hinblick auf die Quantität (Zahl, Maß, Gewicht); 3. bezüglich der Qualität (schlechtere, als die vereinbarte oder berechtigterweise vorausgesetzte).

Der Tausch darf aber auch nicht zum Wucher werden, zu einem Mittel, um sich einen durch den Wert des Tauschobjekts nicht gerechtfertigten Mehrwert anzueignen.

So werden der Freiheit des Tauschverkehrs nicht beliebige, aber solche Schranken gezogen, die unbedingt durch die volkswirtschaftliche Aufgabe erfordert sind. Im Prinzip wird das wohl allgemein anerkannt. Wenn aber die Frage gestellt wird, welche Schranken denn praktisch notwendig seien, dann gibt es äußerst wenige, vielleicht kaum eine einzige Forderung, gegen die nicht Bedenken erhoben werden.

8. Freie oder geordnete Marktwirtschaft. In Volks- und Weltwirtschaft regeln sich Produktion, Arbeit, Konsumtion ganz von selbst durch den marktmäßigen Verkehr, den freien Austausch von Sachgütern und Diensten, durch das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage, durch das Prinzip des Reinertrags, der höchstmöglichen Rentabilität, das die Unternehmungen beherrscht und leitet, alles dies unter Walten der freien Konkurrenz. So hatte man uns lange belehrt, und so hatte man lange geglaubt. Die Volks- und Weltwirtschaft, sofern sie sich durch den freien Tauschverkehr, und nicht durch das Gebot einer Autorität im Hinblick auf das Gesamtwohl, „ordnet“, wurde im freiwirtschaftlichen Sinne als „freie Marktwirtschaft“ bezeichnet und gepriesen.

Da stehen sich die Tauschenden als Fremde gegenüber, als „freie“ Individuen, die mit möglichst geringen Opfern möglichst größten Vorteil jeder für sich selbst erstreben, nicht als Glieder und Genossen eines höheren Ganzen, nicht als Menschen, von denen ein jeder das Wohl des andern als sein eigenes oder als Verwirklichung eines ihnen gemeinsamen höheren Zweckes empfindet und behandelt.

Die moralisch-organische Auffassung der Volkswirtschaft führt zu andern Ergebnissen. Sie wird die Konkurrenz und auch die Freiheit der Konkurrenz nicht aufheben, nicht beschränken, soweit diese der allgemeinen Wohlfahrt dient. Andererseits vertraut sie der Freiheit und freien Konkurrenz nicht in dem Maße, daß sie nicht ergänzende und verbessernde Intervention der staatlichen Autorität und beruflicher Organisationen zur Herstellung einer wirklich geordneten Marktwirtschaft im Interesse der Gesamtwohlfahrt für zweckmäßig und nötig erachtete. Von diesem Standpunkt aus wird es den Tauschenden keineswegs verwehrt, ihren eigenen Vorteil beim Tausche zu suchen, aber nicht auf Kosten des andern und zum Schaden der Gesamtheit.

9. Sozialismus und Tauschverkehr. In einer sozialkommunistisch organisierten Gesellschaft würden die Gebrauchsgüter nicht durch Kauf und Tausch, sondern durch die gesellschaftliche Autorität den „Genossen“ zugeführt werden. Man braucht dabei nicht gleich an eine Verteilung zu denken, wie sie in den Zuchthäusern üblich ist. Auch nicht an die Art und Weise, wie den Truppen Brot, Waffen und Munition aus den Backanstalten der Kasernen, den staatlichen Fabriken usw. zugeführt werden. Wollte man aber die „Konsumfreiheit“ in der sozialistischen Gesellschaft nicht ganz beseitigen, den einzelnen nach Maßgabe ihrer Arbeitsleistungen oder nach ihren Bedürfnissen freie Wahl der Quantitäten und Qualitäten der Gebrauchsgüter zugestehen, so würde das nicht nur ein äußerst kompliziertes Taxsystem für den Wert der gewünschten Güter und anderseits der individuellen Arbeitsleistungen („Arbeitsgeld“) erfordern, sondern auch bald — in letzter Form (Verteilung nach den „Bedürfnissen“) sehr bald — zur Auflösung der sozialistischen Gesellschaft führen müssen. Hier zeigt es sich, daß der kollektivistische Spezialisismus nicht gerade über besondere Kenntnis der menschlichen Natur verfügt.

10. Überspannung des Tauschbegriffs. Der Tausch hat es mit ausgetauschten Quantitäten zu tun. Da läßt sich mit Ziffern, algebraischen Formeln, Funktionalverhältnissen und Gleichungen operieren. Das mag seine Berechtigung haben, und wir wollen gewiß nicht die Verdienste der mathematischen Schule gering einschätzen. Aber es geht doch zu weit, wenn man schließlich die ganze Volkswirtschaft auf Austausch zurückführen will, überall quantitative Abhängigkeitsverhältnisse feststellen möchte¹: Produktion, Konsumtion, Verteilung, das alles gehört in jener

¹ Man denke z. B. an Cournot, Gossen, Stanley Jevons, Léon Walras usw.

Auffassung zur Lehre vom Tausche: Die Produktion ist der Austausch einer gewissen Menge von Rohstoffen und Arbeit gegen eine gewisse Menge verbrauchbarer Güter. Der Konsum bedeutet den Austausch zwischen dem Vergnügen der Bedürfnisbefriedigung und dem Vergnügen jenes Geldbesitzes, das wir durch den Kauf der Konsumgüter opfern. Kapitalisieren, anlegen, darleihen — ist nichts anderes als Austausch gegenwärtiger Güter und Genüsse gegen Güter und Annehmlichkeiten der Zukunft. Warum sollte man dann aber bei der Volkswirtschaft haltmachen, warum nicht das ganze Menschenleben in Tauschverkehr auflösen? Die Ehe z. B. wäre etwa dann eine Produktionsanstalt, in der man einen Teil seiner Behaglichkeit und seiner Ruhe opferte, um dafür die Freuden des Familienlebens zu genießen und sich um das Vaterland verdient zu machen, insofern man ihm Arbeiter und Soldaten liefert usw.

Nein, die Volkswirtschaftslehre hat es nicht bloß mit Güterquantitäten usw., sondern mit menschlichen Handlungen zu tun. Dabei kommt aber auch viel Qualitatives und Grundsätzliches in Frage.

Die Lehre vom Tauschverkehr bringt uns genug Probleme, wenn wir auch den Begriff desselben im oben dargelegten Sinne enger fassen. Die tägliche Erfahrung belehrt uns, daß die im Tauschverkehr auftretenden Güter verschieden gewertet werden, daß dabei vom Preise lebhaft Rede ist, daß beim Gütererwerb das Geld als Tauschmittel auftritt, daß auch der Kredit im Tauschverkehr eine Rolle spielt, daß der Übergang der Waren in die Hände des Konsumenten meist durch die Vermittlung des Handels geschieht, daß die oft notwendige Versendung der Waren an Orte, wo sie einen Absatz finden können, durch das Verkehrswesen bedingt wird.

So werden wir also in diesem dritten Teile zu handeln haben über Wert und Preis, Geld und Kredit, Handel und Verkehr.

§ 2.

Ökonomischer Wert, Tauschwert, Kostenwert¹.

1. **Ökonomisches Gut. Freies Gut.** Für den Menschen ist etwas ein „Gut“ dadurch, daß es vermöge seines Wesens, seiner Eigenschaften als Ziel oder als Mittel erkannt, anstrebbar, der Anstrebung würdig erscheint. Innerhalb der Wirtschaftslehre haben wir es nur mit solchen Gütern zu tun, die unmittelbar als Mittel der zeitlichen Wohlfahrt dienen können.

„Ökonomische Güter“ sind solche, die 1. der ökonomischen Ordnung angehören (im Gegensatz zu Gütern höherer Ordnung), also Güter, welche für die wirtschaftliche Bedarfsdeckung (als Mittel zum Genuß, Gebrauch,

¹ Vgl. Bd. I², Kap. 1, § 3, S. 18 ff. (dort ausführliche Behandlung der Grundbegriffe).
Oswalt, Vorträge 22 ff. (2. Aufl. 20 ff.).

zur Produktion, Vermögensbildung) in Betracht kommen können; 2. zugleich die Güter, die im Verhältnis zum Bedarf selten sind, mit denen man also haushalten muß, auf deren Beschaffung man vernünftigerweise Zeit, Mühe und sonstige Opfer verwenden kann.

Sagt man, daß Güter für die materielle menschliche Wohlfahrt von Bedeutung sind, so denkt man zunächst an deren Nützlichkeit, d. h. an ihre Befähigung, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen, eine Befähigung, die sich regelmäßig auf Gattungs- und Arteigenschaften zurückführt, dabei eine qualitative Steigerung in den einzelnen Gütern nicht ausschließt, dem Einzelgute in besonderer Weise eigen sein kann.

Es gibt nun Güter, die vermöge ihrer Gattungseigenschaften für unser Wohlergehen nützlich, notwendig, schätzbar sind, deren Vorrat aber den Bedarf der Menschen übersteigt. Die atmosphärische Luft z. B. befriedigt das entsprechende Bedürfnis aller Menschen und reicht noch über den Gesamtbedarf hinaus. Man nennt solche Güter „freie Güter“. Bei ihnen findet der tatsächliche Konsum seine faktische Grenze lediglich in dem jeweiligen Bedarf nach solchen Gütern. Der Gütervorrat ist da stets groß genug zur vollen Befriedigung aller Bedürfnisse, selbst wenn diese eine Steigerung erführen. Bei den „ökonomischen Gütern“ aber wird der tatsächliche Konsum begrenzt durch die Größe des Vorrats dieser Güter. Der Vorrat ist hier eine beschränkte Größe (z. B. der Vorrat an Brot). Er kann durch den Konsum erschöpft werden, auch wenn noch ein weiteres Bedürfnis nach solchen Gütern übrig bliebe.

Mögen daher die „freien Güter“ ihrer Gattungseigenschaften wegen auch noch so schätzbar sein, das einzelne Stück, das einzelne Quantum wird nicht geschätzt, weil es eben für unser Wohlergehen nicht notwendig ist, weil für jedes Einzelexemplar, jedes konkrete Einzelquantum sofort ein anderes Exemplar, ein anderes Quantum zur Verfügung steht. Nicht so verhält es sich mit den „ökonomischen Gütern“. Hier ist nicht nur die Gütergattung für unser Wohlergehen von Bedeutung, sondern auch das einzelne Exemplar, das einzelne Quantum, weil der Bedarf größer ist als der Vorrat. Das einzelne Gut oder Güterquantum gewinnt hier ferner um so größere Bedeutung, wird darum um so höher geschätzt, je mehr der Kreis der für die Befriedigung der entsprechenden menschlichen Bedürfnisse verfügbaren Güter sich verengt, je mehr eine vollkommenere Befriedigung von einer größeren Zahl oder Menge von Gütern, als tatsächlich vorhanden ist, abhängig erscheint.

Für die Bedeutung und Schätzbarkeit der ökonomischen Güter kommt also außer ihrer qualitativen Nützlichkeit auch ihre relative Seltenheit, ihre Zahl, ihr Mengenverhältnis — nicht absolut, sondern im Verhältnis zum Bedarf — in Betracht. Mit solchen Gütern muß man haushalten, muß sie ökonomisch, planmäßig verwenden. Die Wirtschaftslehre beschäftigt sich, wie gesagt, nur mit diesen „ökonomischen Gütern“, die hinter dem vollen Bedarf zurückbleiben.

Auch in einer sozialistischen Gesellschaft würde, was jetzt ökonomisches Gut ist, nicht zum freien Gute werden, würden die zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse notwendigen Güter nicht in solchen Mengen zur Verfügung stehen, daß sie zur vollen Deckung des Bedarfs aller Genossen ausreichen könnten, ähnlich wie die Luft. Auch da würden die Dinge nicht bloß nach ihrer Nützlichkeit, ihren Gattungseigenschaften, ihrem abstrakten Gebrauchswert geschätzt werden, sondern zugleich auch nach ihrer relativen Menge und Seltenheit. Auch da müßte man mit den Gütern haushalten, müßte man für ihre Beschaffung recht viel Mühe, für ihre richtige Verwendung recht viel Sorgfalt sich kosten lassen.

2. Wert und Wertgröße. Wert „in abstracto“, so sagten wir im ersten Bande¹, ist die Fähigkeit oder Würdigkeit eines Gegenstandes, wegen seiner objektiven, einem Ideal, einem Zweck, einem Bedürfnis, einer Neigung usw. entsprechenden Eigenschaften geschätzt zu werden. Spricht man von dem Werte eines konkreten Dinges, so denkt man regelmäßig auch an den Grad, in welchem der Gegenstand Eigenschaften besitzt, derentwegen er würdig ist, geschätzt zu werden. Insofern kann man sagen: Der Wert eines Gegenstandes ist der Grad seiner Schätzbarkeit mit Rücksicht auf seine Bedeutung für menschliche Zwecke. Oder auch kurz metonymisch: der Grad seiner Bedeutung für menschliche Zwecke.

Der Wert der ökonomischen Güter oder der ökonomische Wert aber folgt aus drei Tatsachen: 1. daraus, daß die Menschen Bedürfnisse haben; 2. daß zur Befriedigung dieser Bedürfnisse „Güter“ erfordert werden; 3. daß solche Güter in geringerer Menge vorhanden sind, als zur vollen Befriedigung aller Bedürfnisse nötig wären.

Der ökonomische Wert ökonomischer Güter beruht also auf zwei miteinander verbundenen Eigenschaften: 1. auf der Nützlichkeit der fraglichen Güter, auf den objektiven Eigenschaften, welche die Dinge zur Befriedigung wirtschaftlicher Bedürfnisse geeignet machen; 2. zugleich auf der Seltenheit der Güter, auf der relativen Begrenztheit ihres Vorrats. Der Bedarf ist größer als der Vorrat. Es könnte eine größere Menge solcher Güter Verwendung finden. Ein konkretes Gut hat ökonomischen Wert, wenn von ihm ein Nutzen nicht nur gewährt werden kann, sondern mit Rücksicht auf seine Seltenheit auch abhängt.

Die beiden Elemente, auf denen der ökonomische Wert beruht, bestimmen auch die Höhe des Wertes, den Grad der Bedeutung, den das konkrete ökonomische Gut oder Güterquantum für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse hat, also 1. der Grad der Nützlichkeit, und zwar a) im Verhältnis zur Wichtigkeit und Dringlichkeit der Bedürfnisse; b) im Verhältnis zur Fähigkeit der Güter, diese Bedürfnisse zu befriedigen; 2. der Grad der Seltenheit; je stärker der Bedarf nach solchen Gütern die Zahl der diese Güter Bedürftenden ist, je geringer zugleich die ver-

¹ Bd. I², Kap. 1, § 3, S. 21.

fügbare Menge, um so höher steht der Wert des Einzelgutes oder Einzelquantums.

1. Je nützlicher eine Sache ist, um so wertvoller ist sie „*ceteris paribus*“. Ein Morgen fruchtbaren Ackers ist wertvoller als ein Morgen unfruchtbaren Bodens, eine Flasche Johannisberger wertvoller als ein gleiches Quantum Grüneberger. Warum? Nun, weil eben der Johannisberger die Arteigenschaften des Weines in edlerer Weise besitzt wie der Grüneberger. Je seltener ferner Güter einer bestimmten Art sind, um so mehr sind die Menschen von dem Einzelgut, von dem einzelnen Quantum abhängig, um so höher schätzen sie darum auch „*ceteris paribus*“ das Einzelgut und Einzelquantum.

2. Die Nützlichkeit der Produktionsfaktoren bzw. ihrer Wirksamkeit und der Produktionsmittel (mittelbar nützlicher Güter) leitet sich von der Nützlichkeit der Endprodukte¹ ab, dann auch von ihrer Ergiebigkeit, von dem Maße ihrer Wirksamkeit: der Menge der Endprodukte. Es ist nicht gerade leicht, vielleicht kaum möglich, die Nützlichkeit und Ergiebigkeit der Produktionsfaktoren und Produktionsmittel, wenn mehrere zusammenwirken, voneinander zu unterscheiden, festzustellen, wieviel von der Nützlichkeit und Menge der Endprodukte auf die einzelnen entfällt, wieviel z. B. auf die Leistung des Arbeiters, wieviel auf das Werkzeug. Man hat freilich gesagt, der Praxis gelinge eine solche Feststellung nicht durch die Methode des Ausrechnens, sondern durch die Methode des Ausprobierens. Die Produktionsleiter suchen die Produktion so ergiebig als möglich oder, was dem Ergebnis nach das gleiche, so billig als möglich zu gestalten. Sie schalten Arbeit oder ein Produktionsmittel ein und sehen dann zu, um wieviel die Quantität des Endprodukts „*ceteris paribus*“ steigt; sie schalten Arbeit oder ein Produktionsmittel aus und stellen dann fest, wieviel die Quantität des Endprodukts gesunken ist. Welches ist „*ceteris paribus*“ das Zahlenverhältnis der Erträge (Roh- und Reinertrag) bei den verschiedenen Kombinationen? Diese praktischen Erfahrungen würden nicht von jedem einzelnen Produzenten ganz von neuem gewonnen. Vielmehr handle es sich zum großen Teil dabei auch um Erfahrungen der Vergangenheit, die insbesondere im Tauschverkehr (in den Geldpreisen) sich kundgeben (Oswalt). Werden aber auf solche Weise genaue und sichere Resultate bezüglich der einzelnen zusammenwirkenden Produktionsfaktoren und -mittel erzielt?

Für Arbeit und die sachlichen Güterelemente gilt im allgemeinen das Prinzip der Vertretbarkeit und der Gruppenbewertung, wenigstens bei Arbeiten und sachlichen Elementargütern gewöhnlicher Art. Höher qualifizierte werden individuell bewertet.

3. Der Wert ist keine absolute, physische Eigenschaft der Dinge, sondern etwas Relatives: nämlich die Bedeutung der Güter für den menschlichen Gebrauch. Man kann das Gewicht eines Gegenstandes nach einer Gewichtseinheit bemessen, als ein Vielfaches dieser Gewichtseinheit ziffernmäßig bestimmen. Auf solche Weise läßt sich aber der Wert nicht unmittelbar messen. Der Güterwert entspricht dem Bedarf (Nützlichkeit und Menge zusammengefaßt) nach einem Gute oder Güterquantum. Wächst der Bedarf, so steigt der Wert proportional, sinkt der Bedarf, so sinkt proportional auch der Wert. Indem nun der menschliche Geist jene Beziehung der Güter zum menschlichen Bedarf urteilend er-

¹ Der innere Wert der Endprodukte leitet sich aber nicht formaliter von dem inneren Wert der Produktionsmittel ab, sondern von der eigenen Nützlichkeit und Seltenheit.

faßt, findet in diesem Werturteil der konkrete Wert eines ökonomischen Gutes oder Güterquantums zunächst einen unbestimmten allgemeineren Ausdruck: das Gut hat Wert, hohen Wert usw.

Zu einem bestimmten Ausdruck aber gelangen Wert und Werthöhe dann, wenn ein anderes Gut zum Vergleich herangezogen wird (verglicher Wert). Der Wert des einen Gutes wird durch ein anderes Gut ausgedrückt.

4. Der Wert eines Gutes kann sich ändern, durch Änderung in seinen Eigenschaften, Erwerb neuer Nützlichkeiten oder Verlust der alten; sodann auch durch Änderungen in äußeren Verhältnissen, und zwar in doppelter Weise: a) Es können andere Dinge in Gebrauch kommen, welche dieselben Nützlichkeiten in höherem Grade besitzen, b) anderseits durch Änderung des quantitativen Verhältnisses von Vorrat und Bedarf. Beschränkt sich z. B. der Vorrat, dann steigt „*ceteris paribus*“ der Wert. Das Steigen des Wertes ist volkswirtschaftlich keineswegs immer ein Vorteil. Bei schlechter Ernte z. B. kann der Wert der Ernte zusammengekommen ebenso hoch stehen wie in günstigen Erntejahren. Das kommt daher, weil die einzelnen Quantitäten jetzt eine erhöhte Bedeutung für die Ernährung des Volkes haben, nicht daher, daß der Gesamtheit mehr nützliche Güter zur Verfügung ständen, was natürlich volkswirtschaftlich wünschenswerter wäre.

3. Individueller Gebrauchswert und sozialer Verkehrs- oder Tauschwert. Das Urteil über den Wert eines Gutes kann von einem einzelnen Subjekt mit Rücksicht auf seine individuellen Verhältnisse gefällt werden, oder von mehreren oder vielen Personen, die an den in Frage kommenden Gütern irgendwie interessiert sind.

1. Der individuelle Gebrauchswert¹ eines Gutes bestimmt sich nicht abstrakt bloß nach der generischen oder spezifischen Nützlichkeit und der Seltenheit desselben allgemein betrachtet, sondern nach dem Nutzen des Gutes für eine bestimmte Person in ihren bestimmten Verhältnissen, nach der konkreten, individuellen Verumständung; also a) nach individuellen Bedürfnissen; b) nach der Größe des Vorrats von Gütern der gleichen Art, über welche die Person oder Einzelwirtschaft bereits verfügt; c) nach der Bedeutung des Gutes für eine zweckmäßige Befriedigung der Gesamtheit der Bedürfnisse einer Person oder einer Wirtschaft, also nach dem Bedarfsdeckungssystem der bestimmten Person oder Wirtschaft.

Die Größe des Einkommens, über welches jemand verfügt, bemißt den zulässigen Aufwand für die Befriedigung der einzelnen Bedürfnisse. Man kann nicht alle Bedürfnisse in gleicher Weise befriedigen bei einem beschränkten Einkommen. Darum wird man die einzelnen Bedürfnisse miteinander vergleichen und prüfen, welche Bedeutung dieses oder jenes Gut im Hinblick auf die unter den gegebenen individuellen Verhältnissen relativ beste Gesamtbefriedigung aller Bedürfnisse hat.

2. Der soziale Verkehrswert, der Tauschwert, d. i. die Tauglichkeit eines Gutes, uns im Wege des Tausches ein anderes Gut zu

¹ Auch der Tausch ist eine besondere Art des Gebrauchs. Stellt man aber individuellen Gebrauchswert und Tauschwert einander gegenüber, so wird der Gebrauchswert auf die eigenen Zwecke eines bestimmten Individuums bezogen.

verschaffen, bzw. der Grad der Tauschkraft, jener Fähigkeit der Güter, im Tauschverkehr andere Güter zu erlangen, bestimmt sich nicht bloß nach der individuellen Schätzung desjenigen, der das Gut besitzt, sondern auch nach der Schätzung desjenigen, der das Gut erwerben will¹, also nach dem Grade der Bedeutung für andere Wirtschaftende gemäß deren Schätzung.

Handelt es sich um Güter, für welche in einem weiteren Kreise von Personen regelmäßiger Tauschverkehr besteht, so bildet sich erfahrungsgemäß innerhalb dieses Kreises ein Werturteil, das den tatsächlich anerkannten und darum für diese Personen und Wirtschaften allgemein geltenden Wert zum Ausdruck bringt. Diese allgemeine Geltung bekundet sich in seiner regelmäßigen Anwendung im Tauschverkehr.

Der von der „*aestimatio communis*“ als „gemeiner Wert“ (im Gegensatz zum individuellen Werte) erfaßte Tauschwert erklärt sich daraus, daß innerhalb einer größeren Anzahl von Personen oder Wirtschaften eine „*indigentia communis*“ im Hinblick auf eine bestimmte Güterart besteht. Die allgemeine Schätzung des Tauschwerts solcher Güter bringt dann die durchschnittliche, normale, der Sache selbst im Hinblick auf die Befriedigung der Bedürfnisse mit einer gewissen Allgemeinheit zuerkannte Bedeutung zum Ausdruck. Sie richtet sich nicht nach den individuellen² Verhältnissen der Beteiligten, beruht nicht darauf, daß jemand einer Sache besonders bedarf (z. B. der Arme, der des Getreides stärker bedarf als der Reiche), nicht nach dem besondern Nutzen, den der einzelne aus dem Besitz der Sache zu erlangen hofft, nicht nach den besondern Zwecken, die der einzelne beim Tausch verfolgt.

Auch dieser normale, durchschnittliche Wert ist veränderlich: der bisherige allgemeinere Nutzwert einer Sache unterliegt Veränderungen; es können andere Güter an die Stelle der früheren in Gebrauch kommen. Die Mengenverhältnisse können Änderungen erfahren. Auch die „*communis aestimatio*“ ist nicht selten wandelbar, z. B. Modeartikeln gegenüber. Kirschen mögen am Schluß der Saison in der gleichen Menge und Güte vorhanden sein wie zu Anfang; sie werden aber weniger gesucht, und darum ist ihr Wert geringer als der Wert der Erstlinge der beliebten Frucht.

Liegt keine allgemeine Schätzung, keine „*aestimatio communis*“ vor, so bestimmt die konventionelle Schätzung der Tauschenden den Tauschwert, der dem Tauschgut selbst, nach ihrem Urteil, zukommt.

Der Tauschwert erscheint in beiden Fällen, bei der „*aestimatio communis*“ wie bei der konventionellen Schätzung einzelner Tauschenden, dem tauschenden Individuum gegenüber als eine objektive Größe. Ist ja doch selbst der konventionelle Wert, als gemeinsam zwischen den beiden Tauschenden vereinbarter Wert, wenigstens rein individueller Schätzung jedes einzelnen Tauschenden entrückt.

¹ Tauschwert hat ein Gut eben dadurch, daß es auch für die Zwecke eines andern, als seines gegenwärtigen Besitzers, Mittel sein kann.

² Der Ausdruck „individueller Wert“ dürfte weniger mißverständlich sein als der „subjektive Tauschwert“, von dem Philippovich spricht.

4. Bedeutung des individuellen Gebrauchswerts für den Tauschverkehr. Der Tauschwert löst also, wie wir sahen, den Wert aus seiner rein individuellen gebrauchswertlichen Begrenztheit los. Er besitzt als Tauschwert für mehrere oder viele Wirtschaften zugleich Geltung. Dabei verliert aber der individuelle Gebrauchswert keineswegs seine Bedeutung für den Tauschverkehr. Denn

1. der individuelle Gebrauchswert motiviert den Tauschakt, gibt den Beweggrund ab zum Tauschen. Jeder sucht beim Tausche seinen Vorteil. Man tauscht, weil man einen Vorteil erstrebt, gewinnen will. Die Verschiedenheit des individuellen Gebrauchswerts aber eröffnet die Möglichkeit, daß der Tausch für beide Teile vorteilhaft wird. Der eine hat zuviel Getreide, der andere zuviel Wein. Die Kauflustigen haben ein Bedürfnis nach Ware, der Verkäufer nach Geld. Der Händler sucht Ware, um sie an anderem Orte oder im Detail mit Vorteil zu verkaufen usw. So gewinnen beide Teile beim Tausche. Der günstigere individuelle Gebrauchswert für den einen besteht eben nicht für den andern, bzw. er besteht für jeden, aber hinsichtlich des Gutes, das jeder erlangen will.

2. Es ist wohl etwas zuviel gesagt, wenn man im Tauschwert unmittelbar nur die „Resultante“ rein individueller Begehrungen erblicken wollte. Gleichwohl haben die individuellen Schätzungen Einfluß sowohl auf das, was als Bedarf der innerhalb der arbeitsteilig produzierenden Gesellschaft miteinander in Tauschverkehr tretenden Personen und Wirtschaften gilt, wie anderseits auf die für den Tauschverkehr zur Verfügung gestellte Gütermenge, somit auf die beiden objektiven Momente, die in dem fraglichen Verkehrskreise für die Bemessung des Tauschwerts in Betracht kommen.

Ohne Zweifel besteht, abstrakt gesprochen, eine Rangordnung der menschlichen Bedürfnisse, gibt es Bedürfnisse, die an sich vor andern, ja vor allen andern Befriedigung erheischen. Diese Rangordnung ist aber keine unveränderlich absolute, nicht in allem und für alle stets in gleicher Weise gültig oder wirksam. Das Ganze individualisiert sich vielmehr, doch so, daß dabei die Wertvorstellung keineswegs vom Nutzenbegriff losgelöst erscheint. Die Frage lautet eben praktisch für das einzelne Individuum folgendermaßen: Ist es für mich, mit diesen persönlichen Bedürfnissen und Verhältnissen, mit einem solchen Einkommen und in der Voraussetzung, daß der Aufwand, den ich machen muß, um im Tausche dieses oder jenes Gut zu erlangen, diesen oder jenen Betrag darstellt — also bei diesen oder jenen Wahlmöglichkeiten — in dem gegebenen Zeitpunkt, ist es da nützlicher für mich, über dieses oder jenes Gut zu verfügen? Ist es dieses oder jenes Gut, das sich mit den andern für meine individuelle Wirtschaft zum richtigen Bedarfsdeckungssystem zusammenschließt? So lautet für das einzelne Individuum die Frage nach der Nützlichkeit des Tausches „in concreto“. Von der Beantwortung dieser Frage bei den verschiedenen Individuen hängt es dann ab, ob und in welchem Umfang ein Bewerben um dieses oder jenes Gut im Tauschverkehr sich geltend machen wird, hängt die Ausdehnung und Intensität der effektiven Nachfrage nach dem Gute ab.

Auf der andern Seite werden die Verkäufer gerade diesen Nutzen im Auge behalten müssen, werden sie ihre Anforderungen an den Käufer so einzurichten suchen, daß für die eventuellen Käufer ein solcher Nutzen, wie diese ihn wünschen, vorhanden bleibt. Der Verkäufer fragt sich, Gibt es Leute genug, die bereit sind, solche Aufwendungen für den Erwerb des fraglichen Gutes zu machen? Es wird deren genug geben, wenn die Aufwendungen noch den von ihnen gesuchten Nutzen ermöglichen. Dem anbietenden Verkäufer kommt dabei die Tatsache zu statten, daß die sozialen Gruppen in der Gesellschaft, wie sie durch die Berufsgliederung und die Einkommensverschiedenheiten gebildet werden, eine weitgehende Übereinstimmung in der Wertschätzung der Güter aufweisen, und darum auch eine Gleichmäßigkeit der Nachfrage nach den einzelnen Gütergruppen. Das ist, wie wir schon an anderer Stelle hervorhoben, „eine der wichtigsten Voraussetzungen, von denen die Unternehmer bei der Gründung von Produktionsbetrieben ausgehen. Sie erklärt die Stabilität der Produktion und die Regelmäßigkeit der Güterversorgung. Blieben die Einkommen und die Bedürfnisse der Einkommensinhaber gleich und änderte sich nichts in der Art und Ausdehnung der Produktion, also der angebotenen Warenmengen, so müßte ein dauernder Gleichgewichtszustand bestehen“¹.

3. Der innerhalb eines größeren Verkehrskreises von Personen und Wirtschaften anerkannte und geltende Tauschwert stellt keine mathematisch genau umschriebene Größe dar. Innerhalb der Weite, die er beläßt, wird darum auch die subjektive Schätzung der Wirtschaftenden für die Bemessung des Tauschwerts im Einzelfall ihre Wirkung ausüben können.

Fehlt aber die „communis aestimatio“ des Tauschwerts innerhalb eines Verkehrskreises, so müssen die tauschenden Individuen sich selbst, wie gesagt, über den Tauschwert verständigen, so namentlich bei Seltenheitsgütern. Da kommen dann subjektive Schätzungen stärker zur Geltung für den Tausch, obwohl auch hier der Tauschwert zunächst durch beiderseitige Schätzung bemessen wird, so zwar, daß diese Übereinstimmung in der Schätzung dem „consensus“ des Tauschvertrags vorausgeht.

4. Entscheidenden Einfluß auf die Wertbemessung übt die individuelle Schätzung des Besitzers eines Gutes im Falle des sog. Affektionswerts. Jemand besitzt z. B. eine Uhr, die ihm besonders wertvoll ist, weil sie seinem verstorbenen Vater gehörte. Er wird sie einem andern nur dann abtreten, wenn dieser einen der Affektion des Besitzers entsprechenden Gegenwert zu bieten bereit ist. Die Geltendmachung eines Affektionswerts kann aber auch einer weniger guten Begründung sich bedienen: ein Grundstück z. B., das von der Eisenbahnverwaltung angekauft werden soll, ist angeblich seinem Eigentümer außerordentlich wertvoll, weil auf demselben ein Baum steht, unter welchem die liebe Großmutter zu sitzen pflegte, um den Sonnenuntergang zu beobachten. —

Dem Tauschwert nach bilden die Güter einen Bestandteil des Vermögens. Wer sich über die in seinem Besitz befindlichen Vermögenswerte versichern will,

¹ Philippovich, Grundriß¹¹ 249.

stellt die Tauschwerte der ihm gehörenden Güter fest. Nicht der individuelle Gebrauchswert, sondern der soziale Verkehrswert, der Tauschwert figurirt in den Buchführungen der Unternehmungen, in den Haushaltsrechnungen der Verbrauchswirtschaften. Man rechnet mit ihm beim Einkauf und Verkauf, und man würde es als eine Vermögensschädigung betrachten, wenn man im Tauschverkehr einen geringeren Tauschwert erhielte, als man hingegeben hat.

5. Das Äquivalenzprinzip als Grundgesetz des Tauschverkehrs. Der Tausch wird veranlaßt und motiviert durch die Verschiedenheit des individuellen Gebrauchswerts der im Verkehr ausgetauschten Güter. Er wird beherrscht durch das Prinzip der Gleichheit der Tauschwerte.

Jeder der Tauschenden will gewinnen, insofern der individuelle Gebrauchswert des zu erlangenden Gutes ihm mehr gilt als der individuelle Gebrauchswert des Gutes, das er hingibt (Vergleich dieser Gebrauchswerte). Aber keiner der Tauschenden will durch den Tausch verlieren, indem er einen geringeren Tauschwert freiwillig hingibt, als er empfängt (Vergleich der Tauschwerte).

Das ergibt sich aus dem Wesen des Tausches, der eben keine Schenkung ist, aus dem Prinzip der Entgeltlichkeit, das den Tausch als solchen beherrscht. Es werden dabei nicht nur Güter, sondern Werte, und zwar nach der ganzen Werthöhe, getauscht — wohl gemerkt: getauscht. Niemand will — wenigstens regelmäßig — dabei etwas verschenken, niemand will durch den Tausch einen Vermögensverlust erleiden. Das würde aber geschehen, wenn der Wert des Gutes, welches man eintauscht, geringer wäre als der Wert des Gutes, das man im Tausche hingibt. Die Verschiedenheit des Gebrauchswerts, die für beide Teile den Beweggrund zum Tausche bildet, bemißt keineswegs den Tauschwert. Sie erzeugt das Verlangen nach dem Besitz des Gutes, macht aber nicht bereitwillig für einen Wertverlust, abgesehen von dem Falle, daß das Verlangen durch persönliche Neigung so stark oder durch die Not so zwingend ist, daß man selbst mit eigenem Schaden kaufen will oder kaufen muß. Das sind aber Ausnahmefälle, zum Teil ganz anormale Fälle, jedenfalls nicht solche Fälle, aus denen sich ein allgemeines Prinzip oder ein „Gesetz“ des Tauschverkehrs ableiten ließe.

Dies bleibt zu beachten jener Ansicht gegenüber, die in dem bloßen „Konsensus“, lediglich in der freien Vereinbarung, dem freien Willen der Kontrahenten, das beherrschende Prinzip des Tauschverkehrs erblicken möchte. Es liegt solcher Auffassung ein doppelter Irrtum zu Grunde. 1. Sie schreibt etwas dem bloßen Willen der Paziszenten zu, was Sache eines Vernunfturteils ist; und 2. schiebt sie den Kontrahenten ein Wollen unter, das sie in keiner Weise haben.

Die Menschen sind 1. nicht „frei“ in der „Schätzung“ des Wertes der Dinge. Oder kann man z. B. das Urteil aussprechen, daß ein mit Luft gefülltes Faß ebensoviel gelte wie ein Faß Wein? Warum aber ist ein solches Urteil

unmöglich? Weil die Luft jedem zur Verfügung steht, der Wein dagegen selten ist, viel Arbeit bei seiner Gewinnung und viel Sorge für seine Erhaltung erfordert. Die Wertschätzung ist eben ein Verstandesurteil der Anerkennung objektiver Momente, die unabhängig vom freien Willen des Menschen bestehen: der Nützlichkeit, der Seltenheit, der Schwierigkeit der Erzeugung. Man wird also Turgot nicht beistimmen können, wenn er etwa meinen sollte, der Wert der Dinge sei eine willkürliche Schöpfung der Kontrahenten.

Sodann 2. ist der Kontrakt zwar eine freie Übereinkunft. In was besteht aber bei den Tauschverträgen der Wille der Kontrahenten? Sie wollen, wie gesagt, nicht schenken, sondern austauschen, d. h. ein Äquivalent für das Gut, welches sie hingeben, erlangen. Wenn also entweder durch Betrug oder durch Gewalt, durch Irreführung oder durch Einschüchterung die Freiheit des einen entweder ganz aufgehoben oder wenigstens vermindert ist, wenn die Not ihn zum Tausche mit Verlust zwingt, wenn ihm mehr entrissen wird, als er zu opfern im Sinne hat, so ist diese Verletzung des Äquivalents ein ebenso unredlicher Erwerb für den andern Teil wie die gestohlene Börse, die der Wanderer dem Räuber „freiwillig“ gibt, um sein Leben zu retten¹. Verträge, welche die Wertgleichheit von Leistung und Gegenleistung verletzen, werden darum auch gemeinlich verurteilt, wie das ganz besonders scharf in der Kriegszeit wieder zu Tage trat. Und wer wollte diese allgemeine Stimme den Volksvorurteilen zurechnen?

Kurz, die Äquivalenz hat reelle, objektive, wenn auch veränderliche Grundlagen. Sie ist nicht in der bloßen Willensannahme und Macht der Individuen, sondern in ihren, dem Abschluß des Vertrags vorausgehenden Urteilen begründet und wird von dem Wesen des Tauschvertrags selbst erfordert. Der Tauschverkehr beschränkt sich eben nicht auf Wucherer und Idioten, die ohne Rücksicht auf den Tauschwert den „wirklichen“ Preis vereinbaren. Er findet, wie wir voraussetzen, regelmäßig statt zwischen ehrlichen und verständigen Menschen.

6. Kosten und Kostenwert. Kosten sind Aufwendungen von Arbeit und Dingen für Verwirklichung bestimmter Zwecke. Sie spielen im Wirtschaftsleben und in der Wirtschaftslehre eine große Rolle. Die Produktion erzeugt Nützlichkeiten, aber sie verbraucht auch Nützlichkeiten. Und die Konsumenten müssen sich in der arbeitsteiligen Gesellschaft die meisten Gebrauchsgüter im Tauschverkehr durch Hingabe anderer Güter verschaffen.

Volkswirtschaftliche Kosten sind Aufwendungen von Stoffen und Kräften, von Arbeit und wirtschaftlichen Gütern, die einer Volkswirtschaft in begrenzter Menge zur Verfügung stehen für den Zweck der Deckung des Bedarfs eines Volkes an Gebrauchswerten, zur Befriedigung seiner Bedürfnisse.

Da Arbeit und sachliche Produktionsmittel nur in begrenzter Menge vorhanden sind und ihre Verwendung auf ein Produkt sie der Erzeugung anderer Produkte entzieht, so ist deren wirtschaftlich zweckmäßige Verwertung notwendig, soll der volkswirtschaftlichen Aufgabe genügt werden. Sie müssen also eine solche Verteilung auf die verschiedenen Bedürfnisse finden, daß der Gesamt-

¹ Taparelli, Naturrecht I 486 ff.

bedarf des ganzen Volkes die jeweilig relativ beste Deckung erlangt. Es wäre, wie wiederholt betont wurde, volkswirtschaftlich verfehlt, wenn Elementargüter dem bloßen Begehren gewidmet würden und dabei das Bedürfnis des Volkes ohne entsprechende Befriedigung bliebe.

Im privatwirtschaftlichen Sinne versteht man unter „Kosten“ jene Summe von Tauschwerten, die von einer physischen oder juristischen Person zur Erlangung, Herstellung, Herbeischaffung von wirtschaftlichen Gütern verwendet werden. Sie dienen der Erlangung von Tauschwerten, die nach Absicht der Aufwendenden sowohl den vollen Ersatz der Kosten wie auch einen Gewinn für die Privatwirtschaft bedeuten.

Die Produktion ist hier eben beherrscht vom Rentabilitätsprinzip; sie soll Überschüsse liefern, soll privatwirtschaftlich produktiv sein.

Auch die Konsumenten erstreben einen Gewinn, insofern der individuelle Gebrauchswert, der Erwerb der durch den Tausch zu gewinnenden Güter, dem Besitz der aufzuwendenden Gebrauchs- oder Tauschwerte vorgezogen wird.

Man pflegt die Kosten vielfach als „Opfer“ zu kennzeichnen und glaubt dann wohl auch in der Verminderung solcher „Opfer“ ohne weiteres einen Fortschritt erblicken zu dürfen.

Was zunächst die Arbeit betrifft, so wird jedenfalls nicht in vermehrtem Feiern und Faulenzen ein kultureller und volkswirtschaftlicher Fortschritt zu erkennen sein. Wohl aber bedeutet es Hebung der Volkswohlfahrt, wenn, bei reicher Entwicklung der Arbeitstätigkeit, das Übermaß der Arbeitsmühe und Arbeitsplage abnimmt, wenn Art und Menge der Arbeit die leibliche und geistige Entwicklung namentlich nicht für ganze Gruppen der Bevölkerung schwer beeinträchtigt.

Aufwendungen, die eine Hebung der Lebenshaltung auch für die minderbemittelten Teile der Bevölkerung bewirken, Aufwendungen für bessere Ernährung, bessere Wohnung, bessere Kleidung, entsprechende Erholung, verursachen dem Unternehmer, der die Löhne zahlt, vielleicht „Kosten“, sind aber, volkswirtschaftlich betrachtet, kein „Opferaufwand“. Es muß vielmehr als volkswirtschaftlicher Fortschritt angesehen werden, wenn das Einkommen der Masse der Bevölkerung solche Aufwendungen gestattet.

Und nun die privatwirtschaftlichen Produktionskosten — sind sie „Opfer“ des Produzenten im strengen Sinne? „Wenn der Geschäftsmann von einem Kostenaufwand spricht“, sagt Friedrich v. Wieser¹, „so bezeichnet er damit die erforderlichen Mengen von Produktionsmitteln, aber es wird außerdem die assoziierende Vorstellung von einem Opfer erweckt, das durch den Aufwand verursacht ist. Worin besteht dieses Opfer? Was kostet es z. B. dem Produzenten, wenn er aus seinem Eisenvorrat gewisse Mengen für die Herstellung eines bestimmten Eisenerzeugnisses widmet? Das Opfer besteht darin, daß er durch die Widmung für ein bestimmtes Erzeugnis die Möglichkeiten einschränkt oder ganz ausschließt, andere Erzeugnisse herzustellen. Die Kostenproduktivmittel sind . . . die verbreiteten Produktivmittel vielfacher Verwendbarkeit. Als solche stellen sie nach einer ganzen Reihe von Richtungen hin Nutzerträge in Aussicht, die

¹ Grundriß der Sozialökonomik I (1914) 198.

Realisierung der Aussicht nach einer Richtung hin bedeutet aber jedesmal nach allen andern Richtungen einen Verlust. Dieses Opfer ist im Kostenbegriff ausgesagt: die Produktionskosten sind die Mengen von Kostenproduktivmitteln, die für ein bestimmtes Produkt erfordert sind und daher andern Produkten entzogen werden.“

Das sind aber doch „Opfer“ mehr in einem bloß provisorischen oder hypothetischen Sinne. Was den Unternehmer veranlaßt, diese „Opfer“ mit Gleichmut, ja mit Freude zu tragen, das ist die Aussicht nicht nur auf Ersatz derselben, sondern überdies die Hoffnung auf Überschüsse über die Kosten, auf Ertrag, Gewinn. Und wenn der Unternehmer die Kosten gerade auf die Herstellung dieser Güterart verwendet und sie andern Produkten dadurch entzieht, so dürfte ihn auch dabei regelmäßig die Rücksicht auf seinen eigenen Vorteil leiten. Täuscht er sich in seinen Berechnungen, so mag das für ihn einen Verlust bedeuten, nicht aber ein Opfer im gewöhnlichen Sinne.

Wirkliche „Opfer“ sind bei der Produktion objektiv nur die erforderliche Arbeitsplage und Arbeitsmühe. Diese mögen wohl eine Vergeltung finden, nicht aber einen Ersatz, so wie die sachlichen Aufwendungen. Vielleicht werden manche in dieser Auffassung des „Opfers“ einen richtigen Kern im sozialistischen Gedankenkreis erblicken wollen. Um so nachdrücklicher muß dann aber betont werden, daß unter den Kosten nicht bloß die Arbeit zu verstehen ist, und andererseits, daß auch die leitende, nicht nur die ausführende Arbeit mit Mühe und Plage verbunden ist.

Kostenwert kann 1. soviel bedeuten wie der Wert der aufgewendeten Güter, oder 2. wie der Wert der produzierten oder erworbenen Güter, insofern diese mit ihrem Werte den Wert der aufgewendeten Güter repräsentieren; oder 3. genauer: Kostenwert ist der Tauschwert ökonomischer Güter, insofern dieser durch den Wert der für Produktion oder Erwerb aufgewendeten Güter in seiner Höhe bestimmt und gemessen wird. Und das ist wohl die gewöhnliche Bedeutung des Ausdrucks: „Kostenwert“ eines Gutes.

Kosten und Tauschwert der ökonomischen Güter haben Beziehung zueinander. Die Kosten aber machen nicht unmittelbar den eigenen Wert des Gutes aus. Die Kosten stehen zunächst vielmehr nur in äußerer, „historischer“ Relation zu dem Gute, das bewertet und getauscht wird. Sie „stecken“ in Wirklichkeit und im eigentlichen Sinne des Wortes nicht „in dem Gute“. Wenn man die Güter als „geronnene Arbeit“, als „kristallisierte Arbeit“, als „Arbeitsgallerte“ bezeichnet hat, oder wenn man von einer Anhäufung der persönlichen und sachlichen Aufwendungen in den ökonomischen Gütern spricht, so wollen wir nicht vergessen, daß die ökonomischen Güter Wertträger unmittelbar nur durch sich selbst sind, durch den Grad der Bedeutung, den sie nach menschlicher Schätzung für die menschliche Bedarfsdeckung haben. Ein Klumpen gediegenes Gold, das auf der Dammerde eines Gebirges ohne größeren Kostenaufwand gefunden wird, hat denselben Wert wie ein Klumpen Goldes von gleichem Gewicht, der aus tiefstem Schachte mit großen Kosten erhoben wurde.

Über die Kostenhöhe entscheidet 1. der Wert der aufgewendeten Einzelgüter und 2. die Menge der verwendeten Güter. Letztere hängt insbesondere ab von der Entwicklung der Technik.

7. Produktwert und Kostenwert. Geschätzt wird im Tauschverkehr der Wert der Güter, die miteinander getauscht werden. Dieser Wert aber beruht, wie wir sahen, gleichzeitig auf der Nützlichkeit und relativen Seltenheit jener Güter im Verhältnis zum Bedarf. Stoff und Form, qualitative und quantitative Verhältnisse, die Beeigenschaftung der Güter dieser Art für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, die Abhängigkeit der Bedarfsdeckung vom Einzelgute und Einzelquantum — das wird stets die in letzter Linie entscheidenden Bestimmungsgründe des Tauschwertes der Güter bilden. Der Produzent kann darum Ersatz seiner Kosten und einen Gewinn nur erwarten, wenn der auf jenen objektiven Gründen beruhende Tauschwert des Produkts so hoch ist, daß er Kostenersatz und Gewinn darbietet. Und ebenso wird der Konsument als Käufer des Produkts dem Produzenten Kostenersatz und Gewinn nur zubilligen in der Voraussetzung, daß er selbst dabei keinen Schaden erleidet infolge des geringeren Produktwerts. So wird auch die allgemeine Schätzung der Güterwerte innerhalb eines größeren Kreises von Personen den Kostenwert, einschließlich eines Gewinnes für den Produzenten, nicht zur Grundlage ihres Werturteils machen können, wenn die Übereinstimmung zwischen Kostenwert usw. und Produktwert offenbar fehlt.

Damit haben wir schon ausgesprochen, was erfordert wird, damit der Kostenwert usw. als Ausdruck des Produktwerts gelten könne. Es ist die Übereinstimmung, die materielle Gleichheit von Kostenwert usw. und Produktwert.

In welcher Weise, in welchem Umfange, für welche Güter und unter welchen Voraussetzungen wird nun diese Übereinstimmung möglich und erlangt sie Wirklichkeit? Das Ganze beruht darauf, daß die Menschen viele Güter, die für die Befriedigung ihrer Bedürfnisse geeignet sind, innerhalb sehr weit gezogener Grenzen und in diesem Sinne „beliebig“ produzieren, dadurch aber deren Vorrat, im gleichen Sinne „nach Belieben“, vermehren können.

Das gilt nicht für Güter, deren Vorrat ein absolut bestimmter ist, nicht für Elementargüter, die überhaupt nicht reproduzierbar sind, nicht für den Grund und Boden. Es gilt nicht für sog. Seltenheitsgüter, z. B. für eine kostbare Weinsorte, für Gemälde lebender Künstler. Solche Güter können jeweilig nur in einer begrenzten Menge produziert oder reproduziert werden. Es gilt aber für sog. „Produkte gewöhnlicher Art“, die als Massengüter auf dem Markte auftreten. Mag es von solchen Gütern jeweilig immer nur einen begrenzten Gesamtvorrat geben. Es besteht aber doch jeweilig regelmäßig zugleich die Möglichkeit, und zwar nicht bloß eine entferntere Möglichkeit, den Vorrat durch Produktion zu vermehren. Je geringer nun der Nutzen ist, den ein Gut vermöge seiner Eigenschaften haben kann, der von dem einzelnen Güterexemplar oder Güterquantum abhängt, je mehr der Vorrat an solchen Gütern sich der Grenze des Bedarfs nähert, um so geringer ist auch der Wert des Einzelguts oder

Güterquantums. Der Wert der Produkte sinkt also mit zunehmender Produktion; er sinkt aber im allgemeinen und auf die Dauer nicht unter die reinen Kosten, weil niemand absichtlich mit Verlust produzieren wird. Andererseits kann der Wert des Gutes auch nicht dauernd über die Kosten sich erheben. Die allgemeine Wertschätzung wird eben dem Gute keinen höheren Wert zuerkennen, als die Summe des Wertes derjenigen Elemente beträgt, mittels welcher es unter gegebenen Verhältnissen, bei gegebener Technik, jederzeit in zweckmäßiger wirtschaftlicher Produktion hergestellt werden kann und produziert wird, d. i. keinen höheren Wert, als die gesellschaftlich notwendigen Herstellungskosten betragen. In der allgemeinen Wertschätzung wird dabei der Produktwert regelmäßig nur dann geringer sein als der Kostenwert, wenn Kosten nutzlos, unnötig, unzweckmäßig verwendet sind auf ein Gut, das vermöge seiner qualitativen oder quantitativen Verhältnisse die richtige Proportion zum Bedarf nicht besitzt.

Bei der praktisch und wirtschaftlich begründeten Harmonie zwischen dem Produktwert und den notwendigen Herstellungskosten hat es zwar den Anschein, als ob diese notwendigen Herstellungskosten den Wert des Produkts schlechthin bestimmten; in letzter Linie aber bestimmt ebenso der Wert des Produkts das Maß der zulässigen Herstellungskosten.

Gleichwohl wird der Kostenwert im Tauschverkehr praktisch als äußerer Maßstab der Werthöhe des Produktwerts gelten können, eben wegen des materiellen Zusammentreffens von Produktwert und Kostenwert bei zweckmäßiger Produktion. So geschieht es denn auch, daß ganz verschiedene Güter, Güter von verschiedener Nützlichkeit, aus äußeren Gründen gleichen Wert darum haben, eben weil ihre notwendigen Herstellungskosten (Aufwand von Roh- und Hilfsstoffen, Arbeitslöhne, Werkstätten- und Werkzeugbenutzung usw.) gleich sind. Daraus folgt aber keineswegs, daß hier die Herstellungskosten allein und gänzlich über den Wert entscheiden. Denn in beiden Fällen bleibt es doch, wie gesagt, letztlich der eigene Produktwert jedes Produkts, der die wirtschaftlich zulässigen Herstellungskosten für dasselbe bestimmt und den Ersatz der Kosten durch den Tauschwert des einen und andern Produkts ermöglicht.

8. Einfluß der Zeit auf die Wertschätzung. Gegenwärtige Güter werden höher bewertet als dieselben Güter, wenn sie erst in der Zukunft dem Besitzer zufallen¹. Böhm-Bawerk hat aus diesem „werttheoretischen Prinzip“ die Erscheinung des Zinses zu erklären versucht. Allein man wird doch beachten müssen, daß nicht so sehr die Zeit als solche, der Unterschied zwischen Gegenwart und Zukunft es ist, die hier bestimmend auf die Wertschätzung und den Wert des Gutes einwirkt, als vielmehr

¹ Ötman, Die Volkswirtschaftslehre des Corpus iuris civilis (1891) 112 f. Schreiber, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik (1913) 163 205.

die Verwertbarkeit der Güter in der Zwischenzeit für den Besitzer des Gutes in seinen individuellen Verhältnissen oder auf Grund allgemeiner gesellschaftlicher Tatsachen.

Noch eine kurze Bemerkung. Die Grenznutzentheorie der österreichischen Schule wurde im ersten Bande¹ ausführlich dargelegt. Wir bewundern die Geisteskraft, die sich in ihrer Entwicklung kundgibt. Es ist auch nicht anzunehmen, daß eine Lehre, die von so hervorragenden Gelehrten (K. Menger, Fr. v. Wieser, Böhm-Bawerk usw.) verteidigt wurde, jedes Wahrheitsgehaltes entbehre. Vielleicht darf man sagen, die Grenznutzenlehre sei eine Illustration zur Bestimmung des Wertes durch Nützlichkeit und Seltenheit, oder es sei das Verdienst der österreichischen Schule, einer einseitigen Kostenwerttheorie gegenüber, wiederum einmal nachdrücklich auf die letzten und höchsten Bestimmungsgründe des Wertes, eben durch Nützlichkeit und Seltenheit, hingewiesen zu haben. Es bleibt indes doch fraglich, ob die von individuellen Nutzerwägungen des einzelnen Wirtschaftssubjekts ausgehende Grenznutzenlehre zur Erklärung des Marktverkehrs, der Marktvorgänge, mit denen wir es in der Volkswirtschaftslehre zu tun haben, ausreichen kann².

Nahezu alles, was hier gesagt wurde, wird im Folgenden bei der Lehre vom Preise wiederkehren, nur unter den besondern Gesichtspunkten dieser Lehre vom Preise.

§ 3.

Der Preis.

1. Preis und Tauschwert. Wert haben die Güter in jeder Gesellschaftsordnung, Preis nur in einer auf Arbeitsteilung und Tauschverkehr beruhenden Gesellschaftsordnung. Der Preis ist eben der Ausdruck des Tauschwertes eines ökonomischen Gutes durch ein Maß, d. h. durch die Menge eines andern Gutes, für welche ein bestimmtes Quantum und Quale jenes ökonomischen Gutes tatsächlich ausgetauscht werden kann und wird³.

¹ Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 61 ff.

² Vgl. K. Diehls Bemerkungen (Zum neuen Grundriß der Sozialökonomik) in Bd. LI der Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 419 ff. und ebenso Konrad Schmidts (Sozialist): „Vom Begriff des Warenwertes“, in Sozialistische Monatshefte 1916, II 568 f.

³ „Der Preis ist die in Einheiten eines allgemein gedanklich erfaßten und verständlichen Tauschmittels ausgedrückte Geltung der Ware im Tauschverkehr auf dem betreffenden Markt, der zur Feststellung des Preises führte“ (v. Zwiedineck, Über den Subjektivismus der Preislehre, im Archiv für Sozialwissenschaften XXXVIII [1914] 24). Damit wird der Begriff des Marktpreises zunächst zum Ausdruck gebracht. Die obige Begriffsbestimmung ist weiter. Kant definierte: „Pretium ist das öffentliche Urteil über den Wert einer Sache, im Verhältnis auf die proportionierte Menge desjenigen, was das allgemein stellvertretende Mittel der gegenseitigen Vertauschung des Fleißes ist.“ Liefmann meint, Kant sei der einzige Schriftsteller, der bisher den Preis nicht „materialistisch“, sondern als einen Schätzungsbegriff definiert habe. „Materialist“ im Sinne Liefmanns ist, wie gesagt, jeder, der in den verkehrswirtschaftlichen Erscheinungen die Bewegung von Güterquantitäten gegeneinander sieht. In unserer Auffassung geht die

Der Tauschwert bezieht sich zunächst auf einen möglichen Tausch; er besagt die Tauschkraft, die Fähigkeit, im Tauschverkehr andere Güter zu erlangen; beim Preise haben wir es mit dem wirklichen Tauschgeschäft zu tun. Der Preis ist die im Tausch für ein Gut tatsächlich erlangte oder gezahlte Menge der andern Güter.

Tauschwert und Preis sind begrifflich verschieden¹. Aber daraus folgt keine materielle Trennung von Tauschwert und Preis. Der Preis bleibt überall wirklicher oder angenommener Ausdruck des Tauschwerts.

Man spricht von einem Kaufpreis, Mietpreis, Pachtpreis, Dienstpreis. In all diesen Fällen ist der Preis Entgelt für Verkehrsgüter, mag es sich um formellen oder virtuellen Tausch handeln. Im engeren Sinne wird der Preis jedoch speziell als Kaufpreis verstanden und auf Güter bezogen, die eines formellen Tausches fähig sind. Statt „Miet-“ und „Pachtpreis“ sagt man nicht selten: Miet- und Pachtzins; die Vergeltung für Dienstleistungen wird „Lohn“ genannt.

Die Arbeitskraft ist lediglich ein Gut von Gebrauchswert für denjenigen, der die zur Arbeit befähigenden geistigen und körperlichen Kräfte besitzt. Es ist offenbar, wie wir schon sagten, daß diese Arbeitskraft als persönliches Gut nicht Gegenstand des Tausches sein kann. Aber auch die Arbeit selbst, das Wirken jener Kräfte in sich ist kein Tauschobjekt und kann es schon um deswillen nicht sein, weil der menschliche Geist dabei tätig ist und auch die körperlichen Kräfte belebt und in Bewegung setzt. Die Arbeit ist ohne Zweifel im Bereich des Wirtschaftslebens ein hohes Gut; sie hat Wert, aber keinen Preis. Was sich nicht vertauschen läßt, hat eben keinen Preis. Das, was die Arbeit leistet, das durch die Arbeit in der Außenwelt Bewirkte, kann Gegenstand des Tausches sein, kann einen Preis haben, der einer der Bestimmungsgründe des Lohnes ist. Darum ist es streng genommen auch nicht richtig, wenn der Lohn schlechthin Preis der Arbeit genannt wird.

2. Geld und Preis. Man kann, wenn man will, z. B. den Tauschwert des Getreides durch ein bestimmtes Quantum und Quale von Wein usw. messen. Bei größerer Entwicklung des Verkehrs ist man aber innerhalb der Geldwirtschaft dazu übergegangen, ein allgemeines Wertmaß als Tausch-

Schätzung dem Preise und der Preisbestimmung voraus und regelt diese. Die Schätzung hat den Tauschwert zum Gegenstand, dessen Ausdruck (durch das Maß eines Tauschmittels) der Preis ist.

¹ „Wenn man den begrifflichen Unterschied zwischen dem Tauschwert und dem Preise, welcher eine Tauschfolge des Tauschwerts ist, nicht festhält“, sagt Schäffle (Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft I³ [1873] 218). „so wird die Konstituierung eines gesellschaftlichen, volkswirtschaftlich maßgebenden Wertes, das Hervorgehen des Preises aus der quantitativen Konjunktur der vielen in Angebot und Nachfrage vereinigten Kosten- und Gebrauchswertmassen und die maßgebende Rückwirkung des Preises auf diese Massen nicht klargestellt.“ — Die Unterscheidung von Tauschwert und Preis hat auch praktische Bedeutung bei Feststellung des Tauschwerts von Gütern, für welche ein Preis zunächst nicht in Frage kommt, z. B. bei Erbteilungen, bei Schätzung von Objekten, die als Pfänder bestellt werden.

mittel und Zahlungsmittel einzuführen, das Geld. Darum wird denn auch der Preis wohl kurzweg als Ausdruck des Tauschwerths eines ökonomischen Gutes in Geld bezeichnet.

Ist der Preis Ausdruck des Tauschwerths eines ökonomischen Gutes, so bemißt er sich auch nach diesem Tauschwert. Die Preishöhe richtet sich also nach der Höhe des Tauschwerths. Mit andern Worten: der Preis ist dem den Tauschverkehr beherrschenden Äquivalenzgesetze unterstellt. So fordert es das Wesen des Tausches, der keine Schenkung ist, sondern Tausch, und zwar für die ganze Werthhöhe der getauschten Güter. Und so entspricht es auch dem gesunden Urtheil des Volkes, das einen Preis über oder unter dem Werte eines ökonomischen Gutes als zu hoch oder zu niedrig bezeichnet und danach das Tauschgeschäft beurteilt.

Nominalpreis (Nennpreis) ist der Geldpreis eines Gutes, die Geldsumme, welche der Begehrer eines in den Tausch gekommenen Gutes seinem Besitzer für dessen Überlassung zahlt. Realpreis (Sachpreis) ist die Gütermasse, die der Begehrer eines Gutes seinem Besitzer für dessen Abgabe an ihn überträgt, oder die Gütermasse, für deren Eintausch seitens des Käufers der von diesem im früheren Tauschgeschäft erlangte Geldpreis ausreicht¹. Man wird sich eine Vorstellung vom Werte eines Gutes insbesondere verschaffen können, wenn man weiß, wieviel von Nahrung, Kleidung, Wohnung gegen den im Tauschgeschäft erlangten Geldpreis erworben werden kann. Das gilt auch vom Lohne. Wenn man vernimmt, daß zu einer gewissen Zeit z. B. in Schottland der Wochenlohn eines gewöhnlichen Arbeiters $1\frac{1}{3}$ Pfennig betragen hat, so ist damit noch nicht klargestellt, ob dieser Lohn als sehr niedrig bezeichnet werden muß. Es läßt sich jedenfalls besser darüber urtheilen, wenn wir hören, daß zu gleicher Zeit in Schottland 16 Pfund Hafermehl, des damals im Volke gebräuchlichsten Nahrungsmittels, ebenfalls nur $1\frac{1}{3}$ Pfennig gekostet haben.

3. Konkurrenzpreis. Man unterscheidet: Konkurrenzpreise, Konventionalpreise (im isolierten Tausch), Monopolpreise, durch die Autorität festgestellte Taxpreise. Wir haben es im Folgenden zunächst nur mit den Konkurrenzpreisen zu tun und setzen eine Gesellschaft mit Privateigentum, persönlicher Freiheit, Vertragsfreiheit mit der Möglichkeit der Konkurrenz voraus.

Selbstverständlich können wir hier keine Kasuistik der Preisbildung geben, heben nur das Prinzipielle und aus der Fülle der Erscheinungen nur das Typische, Normale hervor.

Der Preis ist der Ausdruck des Tauschwerths. Darum die Frage:

4. Welche Momente bestimmen den Preis? Sie sind in unserer bisherigen Darlegung über den Tauschwert bereits enthalten.

1. Der Wert ökonomischer Güter, so sagten wir, ist ihre Schätzbarkeit auf Grund ihrer Brauchbarkeit für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse einerseits und zugleich ihrer relativen Seltenheit anderseits.

¹ Bei der heutigen Geldentwertung werden zuweilen Realpreise vereinbart. Man verkauft Dinge, deren Preis z. B. in Weizen ausbedungen wird.

2. Diese objektiven Momente, die miteinander verbunden den Wert begründen, werden von dem menschlichen Geiste erfaßt und bemessen. Es kommt zur aktuellen Schätzung, die Voraussetzung ist für den Tausch und für die Preisbestimmung.

3. Die Schätzung kann entweder eine allgemeine, gesellschaftliche Schätzung sein, auf Grund von Bedarf und Vorrat im Hinblick auf die Bedürfnisbefriedigung einer größeren Gruppe von Menschen. Oder die Schätzung ist eine subjektive der tauschenden Individuen. Von einer einseitigen Schätzung eines exklusiven Besitzers des für den Tausch in Frage kommenden Gutes oder von einer durch Behörden usw. vorgenommenen Schätzung sehen wir vorläufig ab.

4. Beide Tauschenden wollen durch den Tausch gewinnen. Sie finden auch ihren Gewinn darin, daß für jeden das einzutauschende Gut höheren individuellen Gebrauchswert hat als das im Tausche hinzugebende Gut.

5. Die Maximalgrenze des Preises für den Käufer eines Gutes ist demnach mit dem individuellen Gebrauchswert gegeben, den das Gut für den Käufer in dessen besondern Verhältnissen hat. Er wird aber anderseits für das Tauschgut regelmäßig auch nicht mehr geben wollen, als dessen öffentlich anerkannter Tauschwert beträgt. Sonst würde er nicht tauschen, sondern schenken, wenigstens zum Teil.

Der Verkäufer zieht den Besitz des Preisgutes dem Besitz des Gutes vor, das er verkauft. Für ihn bilden die reinen Produktionskosten die Minimalgrenze seiner Preisforderung. Er wird nur mehr fordern können und regelmäßig fordern, wenn der anerkannte Tauschwert des Gutes über die Produktionskosten hinausgeht. Der Preis bleibt auch für ihn Ausdruck des geltenden Tauschwerts.

Es kommen somit subjektive und objektive Momente für die Preisbildung in Betracht.

5. Der tatsächliche Prozeß der Preisbildung. Die liberale Schule sprach von einem „Gesetz“ von „Angebot“ und „Nachfrage“, das im freien Tauschverkehr die Preisbestimmung beherrsche. Und man vertraute fest auf die günstige Wirkung dieses „Gesetzes“. Warum? Nun, weil Angebot und Nachfrage unter normalen Bedingungen Vorrat und Bedarf offenbaren.

Würden Angebot und Nachfrage stets wirklich und sicher den Vorrat für die Befriedigung unserer Bedürfnisse notwendiger oder nützlicher Güter und anderseits den Bedarf an solchen Gütern darstellen, so wäre bezüglich der Preisbestimmung durch Angebot und Nachfrage kein Vorbehalt zu machen. Denn der Preis bestimmt sich nach dem Tauschwert der Güter, und dieser führt sich letztlich, abstrakt gesprochen, auf die Nützlichkeit, Brauchbarkeit der Güter für die Befriedigung der Bedürfnisse verbunden mit der relativen Seltenheit der Güter (relativ seltene Gebrauchswerte) zurück, konkret gesprochen: auf Bedarf und Vorrat, die bedurfte

und vorhandene Menge nützlicher Güter, somit auf Angebot und Nachfrage. In der Nachfrage äußert sich der Bedarf, im Angebot tritt das gegebene Mengenverhältnis der Güter, der Vorrat, in die Erscheinung — wenigstens der Voraussetzung nach.

Nun sind aber Angebot und Nachfrage freie Handlungen interessierter Persönlichkeiten, die nicht immer den wirklichen Bedarf und insbesondere nicht immer den wirklichen Vorrat offenbaren. Es können Waren zurückgehalten werden, es kann ein fingierter Bedarf eine nicht reelle Nachfrage veranlassen — beides zu Gewinnzwecken. Die Freiwirtschaft konnte dagegen keine ausreichende Garantie bieten.

Als freie Handlungen stehen Angebot und Nachfrage ferner selbst wiederum unter dem Einfluß des jeweilig geltenden Preises. Mag die Nachfrage als Bekundung eines umfassenderen oder stärkeren Bedürfnisses den Preis steigern können, so wird anderseits doch auch gerade die Höhe des Preises den Kreis der nicht bloß affektiv, sondern effektiv, d. h. zu wirklichem Tauschvertrag Gelangenden verengern. Und wenn ein Wachstum des Angebots den Preis herabdrückt, so wird umgekehrt ein niedriger Preis das Angebot vermindern können. Wird der Wein billig, dann melden sich die Käufer, und die Verkäufer suchen diejenigen Märkte auf, wo der Preis der Waren höher steht. Anstatt zu sagen: Angebot und Nachfrage regeln den Preis, kann man also auch umgekehrt sagen: Der Preis regelt Angebot und Nachfrage.

Wenn wir gleichwohl die Preisbestimmung durch „Angebot und Nachfrage“ bzw. durch eine auf Grund von Angebot und Nachfrage sich vollziehende Schätzung des Tauscherts geschehen lassen, so bedeuten „Angebot und Nachfrage“ die Formel zur Bezeichnung des auf einem Markte tatsächlich verfügbaren Gütervorrats und des daselbst in die Erscheinung tretenden Güterbedarfs.

Der Einfachheit wegen sprechen wir hier lediglich von „Angebot“ und „Nachfrage“, ohne auf die einzelnen Kategorien der Anbietenden [a) der Private, der gelegentlich von seinen Gütern verkauft; b) der Produzent und direkte Verkäufer der Produkte; c) der Händler, welcher erworbene Handelswaren verkaufen will] oder auf die einzelnen Kategorien der Nachfragenden [a) der private Konsument von Genuß- und Verbrauchsgütern; b) der Produzent in Bezug auf Produktionsmittel für seinen Betrieb; c) der Händler, der Handelsgüter kauft und aus der Preisdifferenz beim Wiederverkauf gewinnen will] näher einzugehen. Die für die Preisbildung entscheidenden Momente sind ja in allen diesen verschiedenen Fällen im wesentlichen die gleichen.

Zur Erleichterung des Ausdrucks können wir zur Bezeichnung der Anbieter kurzweg das Wort „Produzenten“ gebrauchen.

6. Produktionskosten und Preis. Verfolgen wir den normalen Prozeß der marktmäßigen Preisbildung für Waren etwas eingehender. Personen und Gruppen, denen gewisse Güter als nützlich erscheinen, werden sich an der Nachfrage nach solchen Gütern wirklich

und wirksam vernünftigerweise nur beteiligen, wenn der Erwerbspreis der fraglichen Güter nicht so hoch ist, daß ihnen durch seine Aufwendung die Möglichkeit des Erwerbs anderer, für sie nützlicherer Güter genommen wird. Auf dem Markte umfaßt also die „effektive“ Nachfrage regelmäßig nicht alle Personen und Wirtschaften, für welche ein Gut an sich nützlich wäre, sondern nur die zahlungsfähigen und angesichts ihres Gesamtbedarfs an Gütern zahlungswilligen. Man würde in entsprechend größerer Zahl, und schließlich würden vielleicht sogar alle „nachfragen“, wenn das Gut allen erreichbar wäre, d. h. wenn es in einer solchen Menge bereit stünde, daß alle an dem größeren Vorrat teilnehmen könnten, und wenn anderseits, infolge des durch die größere Menge verminderten Wertes des Einzelguts oder Einzelquantums, der Preis so weit sinken würde, daß auch den Minderbemittelten der Erwerb des Gutes oder Güterquantums wirtschaftlich ermöglicht würde. Die Erfüllung dieser Voraussetzung hängt aber nicht von der Nachfrage ab, sondern vom Angebot und dessen Verhältnissen, den Bedingungen seiner Wirksamkeit.

Je größer die Nützlichkeit der Güter, je weiter der Kreis von Personen und Wirtschaften ist, die solcher Güter bedürfen, je geringer anderseits die verfügbare Menge ist, um so höher stehen Wert und Preis der Güter. Es handelt sich indes unserer Voraussetzung nach um Waren, um gewissermaßen „beliebig“ vermehrbare Güter. Ihre Menge kann durch Vermehrung der Zahl der Produzenten, durch die Ausdehnung der Betriebe, die gesteigerte Ergiebigkeit der Produktion wachsen; entsprechend werden dann Wert und Preis des Einzelguts und Einzelquantums sinken. Der Preis sinkt, weil der Wert sinkt; der Wert sinkt, weil auf dem Markte eine größere Menge von Gütern erscheint; die Menge ist gewachsen, weil die Zahl der Produzenten sich vermehrt, die Produktion sich erweitert oder in ihrer Ergiebigkeit zugenommen hat; die Produktion aber konnte sich erweitern, wenn und weil auch trotz des geringeren Preises für das Einzelprodukt, bei größerer Produktenmenge, die Produzenten den Ersatz ihrer Kosten und einen Gewinn erwarten dürfen. Der Gewinn ist es, der neue Produzenten anlockt, die alten zur Erweiterung der Produktion antreibt, wo eine solche Erweiterung technisch und ökonomisch möglich ist.

Es kann auch geschehen, daß für Produzenten unter Umständen die Notwendigkeit sich ergibt, ihre Waren eventuell unter den Produktionskosten zu verkaufen. Das trifft mitunter zu bei Waren z. B., die rasch verderben, die der Mode unterliegen, die leicht durch Surrogate verdrängt werden können. Oder die Gründe liegen nicht in der Ware, deren Eigenart und Konjunktoren, sondern in den persönlichen Verhältnissen des Verkäufers. Er benötigt der Zahlungsmittel dringend, z. B. einen Wechsel zu bezahlen, um andere Artikel zu kaufen. In solchen und ähnlichen Fällen mag der Verkäufer die Waren selbst zu Schleuderpreisen (Notpreisen) losschlagen. Allein das ist doch nicht das Regelmäßige, Allgemeine, Dauernde.

Auf die Dauer bilden vielmehr die Produktionskosten den Punkt, um welchen sich die Preise der Waren bewegen. Wie aber erklärt sich das im Rahmen der oben entwickelten Werttheorie?

Die Kosten stellen nach unsern früheren Darlegungen nicht unmittelbar den Produktwert dar. Der Wert wird unmittelbar bestimmt durch Nützlichkeit und Seltenheit bzw. durch die im Verhältnis zum Bedarf seltene Nützlichkeit. Bezeichnet man die Seltenheit als „Schwierigkeit der Erlangung“, so kann das die Knappheit im Verhältnis zum Bedarf bedeuten, aber auch Bezug nehmen auf die Kosten der Herstellung, der Beschaffung. Gleichwohl können die Produktionskosten auf den Marktwert niemals direkt wirken, sondern nur dadurch und insoweit, als sie das Angebot beeinflussen. Sie bestimmen den Wert nicht „immediate“ und „formaliter“, sondern „mediate“ und „materialiter“, d. h. Konkurrenz der Verkäufer vorausgesetzt, wird der Vorrat an Gütern aktuell so vermehrt oder seine virtuelle Vermehrung so wirksam, daß eben diese aktuelle oder potentielle Vermehrung (Produktion und Reproduktion) ein Herabsinken des Tauscherts der Güter wegen der abnehmenden Seltenheit derselben bis zu der Grenze der Produktionskosten bewirkt. In diesem Sinne stellen die Produktionskosten praktisch den Normalpreis der „Waren“ dar.

Man wird also zusammenfassend sagen können¹:

1. Für den einzelnen Zeitpunkt und den einzelnen Ort bestimmen praktisch jeweilig Angebot und Nachfrage den Preis. Dabei wird unter „Angebot“ nicht die Menge verstanden, die von einer Güterart tatsächlich vorhanden ist, sondern, wie bemerkt wurde, der Vorrat, der wirklich zu Markt gebracht und ausgebaut wird; unter „Nachfrage“ aber nicht die Menge, die von einer Güterart an und für sich benötigt oder gewünscht wird, sondern jene Menge, die zahlungswillige und zahlungsfähige Käufer auf dem Markte findet.

Eine verstärkte Nachfrage mit erhöhtem Preise kann, wie gesagt, zur Produktion, zur Vermehrung des auf dem Markte sich kundgebenden Vorrats an Gütern führen, wie andererseits die Verkäufer einer latenten Nachfrage zuvorkommen, diese anregen, wecken, herausfordern können, indem sie den Preis ermäßigen und dadurch es Leuten, die bei höherem Preise nicht kaufen würden, ermöglichen, mit aktueller Nachfrage auf dem Markte zu erscheinen.

¹ Vgl. Ad. Wagner, Sozialökonomik I 233 ff.; F. B. W. v. Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen² (1870) 390 ff. v. Hermann führt die Bestimmungsgründe der Preise vonseiten der Begehrer und der Ausbietenden auf folgende zurück: 1. aufseiten der Begehrer: Gebrauchswert, Zahlungsfähigkeit und anderweitige Anschaffungskosten; 2. aufseiten der Ausbietenden entscheiden: Produktionskosten, Tauschwert des Zahlungsmittels und anderweitiger Verkaufspreis. (Der Verkäufer wird die Ware nicht unter dem Preise verkaufen, den er, beim Wettbewerb der Käufer, sonst erlangen kann. Und so wird der Käufer keinen höheren Preis zahlen wollen, wenn er, beim Wettbewerb der Verkäufer, auf andern Wegen billiger kaufen kann.)

2. Auf die Dauer bilden praktisch — entsprechende Konkurrenz der Anbieter und Nachfragenden vorausgesetzt — für Güter, deren Angebot einer beliebigen Ausdehnung fähig ist, die Produktionskosten den Preisregulator, insofern von ihnen die dauernde Richtung der Preise (ihr Fallen, Steigen) und die dauernde Tendenz dieser Preise, sich auf einer bestimmten Höhe zu erhalten, abhängt, trotz aller Schwankungen nach unten und oben infolge des Wechsels in den Angebots- und Nachfrageverhältnissen. Angebot und Nachfrage sind hier also nicht ausgeschaltet in der Preisbestimmung. Sie bestimmen jeweilig den Preis. Dieser Preis aber bewegt sich um die Produktionskosten (einschließlich eines landes- oder berufsüblichen Gewinnes). Letztere bilden den festen Punkt, um welchen der Preis jeweilig zirkuliert.

Die Produktionskosten werden hierbei als durchschnittliche allgemeine, gesellschaftlich notwendige, d. h. als solche Kosten verstanden, die nach dem gesellschaftlichen Stande der Produktionstechnik, der Betriebsorganisation, der Arbeitsleistung, aufgewendet werden müßten bzw. bei einer Reproduktion des Gutes wieder aufgewendet werden müßten — also nicht bloß individuelle Kosten des einzelnen Produzenten. Doch dürfen hierbei gewisse Verschiedenheiten der Güter und ihrer Herstellung nicht übersehen werden.

7. Das Produktionskostengesetz. Die Preise pendeln bei nicht beliebig vermehrbaren Gütern um die höchsten, bei beliebig vermehrbaren Gütern um die niedrigsten Produktionskosten. Es handelt sich im ersten Falle um Güter, die vermehrt werden können, deren Vermehrung aber einer Begrenzung gegenübersteht, wie dies bei landwirtschaftlichen Produkten der Fall ist. Der Ertrag des Bodens eines Landes ist nicht „beliebig vermehrbar“. Hier richtet sich der Preis der Gütereinheit nach den höchsten Produktionskosten.

Aber auch bei „beliebig“ vermehrbaren Gütern werden die Preise nicht immer sogleich auf die niedrigsten Produktionskosten sinken. Man darf hierfür vielleicht mit Wagner drei Phasen unterscheiden.

In der ersten Phase werden auch individuell notwendige Kosten auf die Preise bestimmend einwirken können. Wird nämlich ein und dieselbe Ware von verschiedenen Unternehmungen mit verschiedenen Produktionskosten erzeugt, so bestimmt sich so lange wie der Marktbedarf erst knapp durch die gesamte Produktion aller Unternehmungen gedeckt werden kann, der Preis nach denjenigen höchsten Produktionskosten, welche für den letzten Teil des erforderlichen Angebots verwendet werden müssen, der zur Deckung des Marktbedarfs noch notwendig ist. Die billiger produzierenden Fabriken haben dann einen besondern Verdienst; sie werden ja kaum billiger verkaufen wollen, wenn sie einen höheren Preis sicher erlangen können. Dieser besondere Gewinn besteht aus der Differenz zwischen den höchsten Kosten, die hier noch Deckung finden müssen, und den eigenen Kosten der günstiger gestellten Fabriken. Er

stellt für letztere eine Differentialrente dar: also Rentenbildung für die mit geringeren Kosten produzierenden Unternehmungen!¹ Diese rentenbildenden Unternehmungen nehmen zu an Kapitalkraft.

Dann kommt aber die zweite Phase der Entwicklung: Geschäftsausdehnung der günstiger produzierenden Betriebe und Verdrängung der ungünstiger produzierenden Konkurrenten. In der Regel wird es ja für eine Fabrik von Massenartikeln vorteilhafter sein, ihren Absatz zu vermehren, indem sie den Preis für die Einzelware herabsetzt (geringerer Preis, aber größerer Umsatz!). Auf eine Produktion von 2000 Zentner wird dabei doch mehr gewonnen als mit 1000 Zentner Produkt und der früheren Rente. Einer solchen Fabrik steht regelmäßig auch größerer Kredit usw. zur Verfügung. Also sinkende Kosten und geringere Preise!

In der dritten Phase siegt auf diese Weise in weitem Umfang der Großbetrieb für die Herstellung von Massenartikeln. Er verfügt über bessere Technik, bietet den wirtschaftlichen Vorteil einer Verbilligung der Kosten, räumt aber mit den selbständigen Unternehmern auf, wie ebenfalls noch andere wirtschaftlich (auch für die Preisbestimmung) weniger günstige Folgen sich an diese Entwicklung anschließen.

8. Richtige Verbindung der verschiedenen Elemente der Preisbestimmung. Eine Theorie, welche den Preis einzig und allein durch eine nur den individuellen Gebrauchswert der Güter und die Einkommensverhältnisse der Käufer berücksichtigende Schätzung bestimmen läßt, übersieht die Abhängigkeit der Konsumenten von Bedingungen, die ganz außerhalb ihrer subjektiven Verhältnisse liegen. Man würde sagen können, daß die individuelle Schätzung der Käufer allein endgültig den Preis bestimme, wenn diese Schätzung bei allen Käufern die gleiche wäre, was aber nicht der Fall ist. Man kann wohl sagen: die Deckung des Bedarfs der Konsumenten ist der alles beherrschende Zweck des ganzen wirtschaftlichen Prozesses. Zur Erreichung dieses Zweckes gehören indes auch Mittel, von denen der dem Bedarf entsprechende Vorrat der Güter abhängt, Mittel, die außerhalb der Sphäre der Konsumenten, ihres Willens und ihrer Macht liegen. Seltenheit der ökonomischen Güter besagt nicht nur ein mehr oder weniger spärliches Vorkommen eines Gutes, sondern Schwierigkeit der Erlangung auch noch wegen anderer Gründe. Alle diese Schwierigkeiten sind objektive und haben ihren Grund außer in der Kargheit der Natur in gesellschaftlichen (Eigentums- und sonstigen Rechts-) Verhältnissen, ganz besonders auch im weitesten Sinne in technischen Verhältnissen.

Wir haben darum der Preistheorie eine solche Formulierung gegeben, welche den Einfluß der individuellen Schätzung auf den Preis berück-

¹ Die alte Rententheorie kannte nur für den Grund und Boden eine Rentenbildung.

sichtigt, ohne jene die Preisbildung mitbestimmenden objektiven Momente zurückzustellen.

Die Produktionskosten üben, wie gesagt, ihre preisregulierende Wirkung dadurch aus, daß sie für die Produzenten die Minimalgrenze zum Ausdruck bringen, bis zu welcher diese mit ihren Preisforderungen herabgehen können und bis zu welcher der Preis auf die Dauer — entsprechende Konkurrenz der Verkäufer vorausgesetzt — auch tatsächlich sinken wird. Doch sinkt dabei nicht bloß der Preis, der um ihres Gebrauchswerts begehrten Güter, sondern der Preis sinkt eben, weil der Tauschwert sinkt, dieser aber sinkt, weil — wiederum in der Voraussetzung der Konkurrenz der Verkäufer —, wie oben schon bemerkt, der tatsächliche oder unmittelbar mögliche Vorrat jener Güter gestiegen, die Abhängigkeit vom einzelnen Güterexemplar oder Güterquantum sich vermindert. Kostenwert und Produktwert werden also hier materiell annähernd auf gleicher Höhe stehen, nicht weil der Kostenwert den Tauschwert innerlich bestimmte, sondern weil er von außen her — vermöge der von ihm abhängigen Ausdehnung zweckmäßiger Produktion — Einfluß hat auf eines der den Tauschwert bestimmenden Momente: die Größe des Gütervorrats. Praktisch wird die Kostengrenze regelmäßig etwas niedriger sein und der Produktwert um den Wert der notwendigen Herstellungskosten schwanken. Wird mehr von einem Gute erzeugt und auf dem Markte angeboten, als dem Bedarfsdeckungssystem der Käufer entspricht, dann sinken die Preise unter die Kostengrenze. Die Produktion nimmt dann ab, wird eingeschränkt. Die Überproduktion hört auf, die Preise steigen wieder. In dem andern Falle, wenn weniger produziert wird, als dem Bedarfsdeckungssystem entspricht, dann steigt der Preis über die Kostengrenze. Die Produktion nimmt dann zu, und der Preis sinkt. So ist es zu verstehen, wenn wir sagten: die Preise der Produkte bewegen sich um die Kostengrenze herum.

Der Verkäufer wird folgerichtig die Schätzung des Gebrauchswerts eines Gutes innerhalb des in Betracht kommenden eventuellen Käuferkreises im Auge behalten, weil die Schätzung der zahlungsfähigen und zahlungswilligen Käufer die Obergrenze bildet für eine aussichtsvolle Preisforderung und für entsprechenden Kostenaufwand. Die Produktion wird eben unwirtschaftlich und unzweckmäßig nicht nur dadurch, daß mehr Kosten aufgewendet werden, als bei gegebener Technik erforderlich sind, sondern auch dadurch, daß dabei auf das Bedarfsdeckungssystem der Käufer (Bedürfnis und Einkommensverhältnisse) die erforderliche Rücksicht nicht genommen ist.

Kann man also sagen: die Kosten richten sich nach dem Preise und nicht umgekehrt? Ein Fabrikant, der heute anfängt z. B. Stecknadeln usw. herzustellen, muß sich mit seinen Produktionskosten nach dem geltenden Marktpreise richten. Als aber die erste Glühbirne hergestellt wurde, hat der Glühbirnenfabrikant den Verkaufspreis nach den Gestehungskosten berechnet.

Für die Käufer gibt es anderseits eine doppelte Obergrenze des Preises: 1. sie werden keinen höheren Preis zahlen wollen, als dem individuellen Gebrauchswert des Gutes für sie entspricht; sie werden 2. aber auch nicht mehr zahlen wollen, als dem Marktpreis bzw. den Produktionskosten der Ware entspricht. Denn für einen nach den Produktionskosten bemessenen Preis können sie eben — entsprechende Konkurrenz der Verkäufer vorausgesetzt — die fraglichen Güter auf dem Markte immer wieder erhalten.

Es ist also auch für die Käufer der individuelle Gebrauchswert der Tauschgüter keineswegs allein bestimmend. Sie kennen sehr wohl den Unterschied zwischen dem Gebrauchswert eines Gutes für sie und dem Tauschwert, welcher dem Gute auf dem Markte zuerkannt wird. Mag ihnen der Gebrauchswert des Gutes noch so hoch stehen, sie werden es doch für den Tausch wertlich nicht höher schätzen, als es allgemein geschätzt wird, und nicht mehr für dasselbe zahlen wollen, als allgemein dafür gezahlt wird. Der Reiche, für den 100 Mark einen viel geringeren individuellen Gebrauchswert haben als für den Armen, weiß gleichwohl, daß im Tauschverkehr 100 Mark eben 100 Mark sind, aus welcher Tasche sie auch kommen mögen. Und danach handelt er.

9. Der Preis als volkswirtschaftlicher Regulator der Produktion. Im Tauschwert (Preis), sagt Schäffle¹, „zeigt sich die millionenfältige individuelle Wertgebung gesellschaftlich geregelt. Wessen individueller Kostenwert den Tauschwert dauernd übersteigt, wird wirtschaftlich ruiniert; er muß dasselbe Gut ökonomischer produzieren oder dem Angebot eines andern Gutes sich zuwenden, dessen Tauschwert für ihn den individuellen Kostenwert übersteigt. Wer dagegen am wohlfeilsten produziert und einkauft, macht den höchsten Nutzen. Der Tauschwert regt zur Ermittlung der niedrigsten Kostenwerte und zur Aufsuchung der höchsten Gebrauchswerte an, prämiert durch Renten die wohlfeilste Produktion und den Absatz an den regsten Begehr, straft die unwirtschaftliche Hervorbringung und die lässige Gebrauchswertschätzung; er bringt für jedes Gut die gesellschaftlich möglichst niedrigsten Kosten und den gesellschaftlich vorhandenen stärksten individuellen Gebrauchswert zur Ausgleichung; er nötigt bei sinkender Nachfrage zur Einstellung der kostspieligsten Produktionen und ruft zur rechten Zeit durch sein Steigen vermehrtes Angebot für wachsenden Begehr hervor“.

10. Verteilungsfunktion des Preises. In der Verkehrswirtschaft regelt der Preis die Güterverteilung. Man erlangt nur solche Güter und solche Quanten von Gütern, deren Preis man zahlen kann. Es ist also die Kaufkraft des einzelnen Wirtschafters, die über seinen Anteil am volkswirtschaftlichen Gütervorrat entscheidet. Volle Gleichheit des Gütergenusses ist bei Verschiedenheit der Einkommensverhältnisse nicht zu erzielen. Eine sozialistische Gesellschaft aber würde mit ihren Gleichheitsbestrebungen nur zu bald bei der Gleichheit des Darbens anlangen.

Auch in der Verkehrswirtschaft muß indes die Preisbildung eine solche Gestaltung finden, daß der volkswirtschaftlichen Aufgabe (Deckung des gesamten Volksbedarfs in einer der erreichten Kulturhöhe jeweilig entsprechenden Weise) genügt wird. Trotz aller Abstufungen der Lebenshaltung müssen darum auch die Mindestbemittelten aus den verfügbaren Vorräten wenigstens so viel erhalten können, wie zu einer menschenwürdigen Existenz erfordert wird. Wo es daran fehlt, wird verderblicher Klassengegensatz und Klassenkampf die Folge sein.

¹ Das gesellschaftliche System I³ 211.

In der verkehrswirtschaftlichen Organisation der Volkswirtschaft bildet also der Preis die Grundlage alles Wirtschaftens, der im Preise der Waren eingeschlossene Gewinn zugleich den subjektiven Zweck, das Ziel der Erwerbswirtschaft. Die Preise regulieren die Betätigung der Wirtschaftssubjekte. Für die Hauswirtschaft bestimmen die Preise der einzelnen Waren das Maß der Konsumtion, beherrschen die Auswahl der Befriedigungsmittel bei gegebenem Einkommen. Die Produzenten anderseits erkennen aus den Preisen, die sie erwarten zu dürfen glauben, welche Richtung ihre Tätigkeit einschlagen muß, welche Ausdehnung sie ihrem Geschäft geben dürfen, um sich Ersatz der Kosten und einen ausreichenden Gewinn zu sichern.

II. Allgemeine Schätzung und Marktpreis. Wir setzen hier voraus:

1. Nicht auf Grund von Umfragen, statistischen Erhebungen und Berechnungen gelangen die Güter von einer Zentrale aus an die ihrer Bedürftenden, sondern durch marktmäßigen Verkehr.
2. Es handelt sich sodann um Güter allgemeinen Gebrauchs.
3. Angebot und Nachfrage sind reell.
4. Der Markt ist entsprechend groß, regelmäßig, gut organisiert.

Wir berücksichtigen ferner, um es noch einmal zu sagen, nur das Typische. Von besondern Fällen und Verhältnissen wird abgesehen.

Wo eine „*indigentia communis*“, ein allgemeines Bedürfnis nach einem Gute vorliegt, führt dieses dazu, daß zu bestimmter Zeit, an bestimmten Orten, je nach Ausdehnung des Marktes, ein Marktpreis sich bildet auf Grund allgemeiner Schätzungen. Wenn man zur Kennzeichnung der Allgemeinheit des Bedürfnisses zuweilen von „menschlichen“ Bedürfnissen schlechthin redet, so wird dabei doch nicht so sehr an die ganze Menschheit gedacht, als vielmehr an den Kreis von Personen, zwischen denen Angebot und Nachfrage nach einer bestimmten Güterart vorkommen.

Der Marktpreis¹ ist der von subjektiven Bedingungen losgelöste Geldausdruck des objektiven, in allgemeiner Schätzung der Anbietenden und Nachfragenden anerkannten, im Tauschverkehr eines Marktes zur Geltung gelangten Tauschwertes von Gütern des allgemeinen Bedarfs. Oder: Der Marktpreis ist der Geldausdruck des durch „*communis aestimatio*“ auf Grund von Angebot und Nachfrage (Vorrat und Bedarf) festgestellten Tauschwertes solcher Waren.

Die allgemeine Schätzung bezieht sich auf Güter des allgemeinen Bedarfs, auf Güter, die im Vordergrund des Verkehrs stehen. Dem allgemeinen Bedarf, der „*indigentia communis*“ als universaler Tatsache, stehen die „*indigentiae particulares*“ der einzelnen gegenüber, die vermöge ihrer Individualisierung sehr verschieden sind, über die „*aestimatio communis*“ hinausgehen und hinter ihr zurückbleiben können. Der Marktpreis beruht nicht darauf, daß jemand eines Gutes besonders bedarf, sondern, wie

¹ Roscher nennt „Marktpreis“ „den auf dem Wege der Konkurrenz gewöhnlich erlangten Geldpreis der Ware“.

gesagt, darauf, daß das Gut relativ allgemeine Bedeutung hat für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und in dieser seiner allgemeinen Bedeutung auch allgemeiner geschätzt wird.

Das Werturteil der Verkäufer und Käufer, das sich in der allgemeinen Schätzung verkörpert, stützt sich auf jene objektiven Momente, von denen der Tauschwert eines Gutes letztlich abhängt: auf Vorrat und Bedarf, Nützlichkeit und relative Seltenheit. Es bringt den generellen Tauschwert, der innerhalb des Kreises von Personen, die am Marktverkehr sich beteiligen, Geltung erlangt hat, zum Ausdruck.

Der einzelne Nachfragende kann die disponible Gütermenge nicht direkt überschauen. Sie macht sich aber im Angebot fühlbar; auch die Bedürfnisse anderer kann der einzelne nicht überschauen. Er verspürt aber ihre Wirkung in der Nachfrage der konkurrierenden Käufer. Die Ermittlung der Werte vollzieht sich auf dem Markte nicht a priori, sondern durch ein fortgesetztes Hin- und Herprobieren. A priori steht regelmäßig nur fest, daß die Verkäufer möglichst teuer verkaufen, die Käufer möglichst billig kaufen möchten. Im übrigen kommt die allgemeine Schätzung auf dem Erfahrungswege zustande. Die Konkurrenz der Käufer repräsentiert den Bedarf, die Konkurrenz der Verkäufer den Vorrat. Wird das Angebot stärker als die Nachfrage, dann sinkt der Preis, verstärkt sich die Konkurrenz der Käufer, dann steigt der Preis.

Nicht alle, die das Gut an und für sich gebrauchen könnten, werden es erlangen. Der Tauschwert und Preis wird bei beschränktem Vorrat ebenso hoch sein, daß manche auf den Erwerb des Gutes verzichten werden, weil sie sich mit dem gleichen Gelde einen anderweitigen Nutzen verschaffen können, der für sie vorteilhafter ist als der Erwerb des fraglichen Gutes. Sie bleiben vom Markte zurück, bis etwa die Vermehrung des Vorrats eine Verbilligung der Ware herbeiführt. Jedenfalls ist ihre Nachfrage, wenn man überhaupt davon sprechen kann, bloß „affektiv“, auf dem Markte nicht unmittelbar wirksam, keine effektive, aktive Nachfrage. Man kann jedoch mit Rücksicht auf ihr Bedürfnis von einer potentiellen Nachfrage sprechen, die unter veränderten Preisverhältnissen wirksam werden mag. Unmittelbar wirksam ist jeweilig nur diejenige Nachfrage, die einen gegebenen Vorrat tatsächlich absorbieren kann. Die Verkäufer werden indes, wie wir oben bereits bemerkten, auch die potentielle Nachfrage im Auge behalten, zusehen, ob sie nicht bei gesteigertem Umsatz, veränderter Technik, durch billigere, ergiebigere Produktion und niedrigeren Preisen doch noch einen größeren Vorteil für sich selbst erzielen können. Ist der Vorrat groß genug, um auch den Bedürfnissen der minder Bemittelten besser zu genügen, dann sinkt der Preis auf dasjenige Niveau herab, welches diese minder Bemittelten bestreiten können, eben wegen der Größe des Gütervorrats. Normale Bedingungen vorausgesetzt, wird dieser ganze Prozeß des Hin- und Herprobierens in der Feststellung des Marktpreises zu approximativ richtigen Ergebnissen führen, der Marktpreis als Annäherungswert im Hinblick auf die objektiven, den Tauschwert der Güter letztlich bestimmenden Momente, Bedarf und Vorrat, Nützlichkeit und relative Seltenheit, gelten können.

Die allgemeine Schätzung hängt allerdings von herrschenden Vorstellungen ab. Sie kann irrig sein mit Rücksicht auf die wahre Nütz-

lichkeit. Der Wilde verkauft Gold für Glas und Spielsachen. Sie kann durch Spekulation usw. in die Irre geführt werden — eine weitere Schwäche, die Unsicherheit bringt in die Lehre von der Preisbestimmung durch Angebot und Nachfrage. Die Schätzung ist auch nicht mathematisch genau. Der Marktpreis läßt darum eine gewisse Weite zu. Man kann regelmäßig zwischen einem untersten, mittleren und höchsten Marktpreise unterscheiden.

Der Marktpreis erscheint dem einzelnen gegenüber als etwas Objektives, an dem er nichts ändern kann. Der Tauschwert und Preis wird hier eben im Tauschverkehr und für den Tauschverkehr bemessen vom Standpunkt einer größeren Gesamtheit der Käufer und Verkäufer, nach durchschnittlichen Verhältnissen. Damit bleibt freilich eine größere Einwirkung des Bedarfs einzelner nicht gänzlich ausgeschlossen, sofern dieser Bedarf im Verhältnis zum Gesamtbedarf besonders groß ist.

Die allgemeine Schätzung bietet bei der großen Zahl der Schätzenden, wie gesagt, eine relativ größere Garantie der Richtigkeit als die Schätzung weniger Interessenten. Dazu kommt, daß bei der Bildung des Marktpreises auch die Schätzungen früherer Stadien mitwirken, die als kostbares Erbe uns hinterlassen sind. Die Preise gestalten sich nicht jeden Augenblick ganz neu. Man braucht nur die Änderungen in denjenigen Gründen, die den Tauschwert bestimmen, und die Einwirkung dieser Änderungen auf den herrschenden Preis festzustellen. Gerade dadurch, daß, weil und soweit die allgemeine Schätzung bei den Gütern allgemeineren Gebrauchs nicht intermittiert, der einzelne jeweilig bei seinem Hintritt zum Markte schon eine durch die bisherige Schätzung vollzogene Wert- und Preisbestimmung vorfindet, eben dadurch insbesondere wird der Marktpreis zum „sichtbaren Regulator für die Betätigung der Wirtschaftssubjekte, für die Ausdehnung und Richtung der Produktion, für die Führung des Haushalts und für das Maß der Konsumtion“ (Philippovich).

12. Produktionskosten und Marktpreis. Wir brauchen diesbezüglich nur zu wiederholen, was früher schon ausgeführt wurde. Die Produzenten erstreben einen Preis, der die Kosten deckt und einen Gewinn abwirft. Sie werden ihre Absicht erreichen, wenn das Gut nach Brauchbarkeit und Mengeverhältnis dem Bedarfssystem der eventuellen Käufer und darum der Tauschwert des Gutes dem geforderten Preise entspricht, so daß es an Käufern nicht fehlen wird, die einen solchen Preis zahlen können und wollen. Auch die Käufer werden in ihren Schätzungen dem nach dem Kostenwert eines Gutes bemessenen Preise beistimmen, wenn dieser Preis die gleiche Höhe hat wie der nach Vorrat und Bedarf bemessene Preis. Es handelt sich bei der Schätzung nach den Produktionskosten nicht um eine Schätzung, die in Gegensatz träte zur Schätzung nach Vorrat und Bedarf, sondern um einen andern, praktisch leichteren Bestimmungsmodus. Die Käufer werden dem Gute keinen andern Tauschwert bemessen, keinen höheren Preis zahlen wollen, als dem durchschnittlichen Kostenwert ent-

spricht, für welchen das Gut jederzeit produziert oder reproduziert und erlangt werden kann. Sie werden aber auch keineswegs geneigt sein, mit Rücksicht auf die aufgewendeten Kosten, mehr für das Gut zu zahlen, als das Gut an sich wert ist. Hat der Produzent mehr Kosten aufgewendet, als dem Werte des Gutes entspricht, dann ist seine Produktion eben unzweckmäßig, und er muß den Schaden tragen. Unzweckmäßig ist eine Produktion, die etwas produziert, was für die Bedürfnisbefriedigung nicht geeignet ist, oder etwas, was zwar an sich nützlich wäre, das aber in seinen Mengeverhältnissen dem tatsächlichen Bedarf nicht entspricht, oder dessen Herstellungskosten bzw. Preis sich der Leistungsfähigkeit der in Aussicht genommenen Käufer nicht anpaßt, oder dessen Herstellungskosten die Grenze der gesellschaftlich notwendigen Kosten überschreiten.

Die Anpassung an den Bedarf der Konsumenten ist in der heutigen hoch entwickelten Verkehrswirtschaft dem einzelnen Produzenten nicht gerade leicht. Er kann nicht so ohne weiteres den ganzen Markt überschauen und die Gesamtheit der Bedürfnisse usw. erfassen. Wenn man von der freien Konkurrenz eine mechanische Selbstregulierung der Produktion und des Marktes erwartete, so zeigte die Erfahrung, daß die absolut freie Konkurrenz zur Anarchie der Produktion geführt hat, mit allen üblen Folgen derselben. Planmäßige Regelung als solche von Produktion und Absatz auf Grund eines genaueren Überblicks über die Marktverhältnisse — das bildet die Lichtseite in den Bestrebungen der Kartellorganisationen.

Änderungen in den Bedürfnissen, in der Technik usw. sind den Produzenten besonders verhängnisvoll, wenn wertvolle Produktionsmittel festgelegt waren, die für eine andere Produktion keine Verwendung finden können. Die Produzenten werden, wenn ihre Kosten nicht volle Deckung finden, die Produktion vielleicht bis zum Aufbrauchen der Produktionsmittel fortsetzen wollen, sofern wenigstens die durch den Fortbetrieb der Produktion erfordernden Spezialkosten gedeckt werden, mögen die Generalkosten, die auch sonst zu tragen sind, keine volle Deckung finden. Bringt aber die Fortsetzung der Produktion auf die Dauer nur Verlust, dann ist es klüger, die Produktion sofort abzubrechen.

Die Ermittlung des Wertes der Tauschgüter des allgemeinen Gebrauchs geht praktisch in unsern verkehrswirtschaftlichen Verhältnissen von den Preisen aus, weil man eben voraussetzt, daß in den Preisen die allgemeinen Erfahrungen und Schätzungen von Vorrat und Bedarf ihren konkreten Ausdruck gewonnen haben. Die Feststellung der Preise geht andererseits praktisch von den Produktionskosten aus — was nur dann zu Konflikten führen würde, wenn die allgemeine Schätzung eine Differenz zwischen Preis und Wert der Ware feststellen sollte. Nimmt man an, daß auf die Dauer eine unzweckmäßige Produktion ihre Forderungen auf dem Markte nicht durchsetzen kann, vielmehr die durchschnittlichen Produktionskosten und der nach Vorrat und Bedarf bemessene Tauschwert regelmäßig materiell übereinstimmen werden, wie oben ausgeführt wurde, dann wird eine Differenz zwischen dem nach den Pro-

duktionskosten bemessenen Preise und dem Werte der Ware an sich nur ausnahmsweise sich einstellen.

Allerdings folgt aus der unbestreitbaren Wahrheit, daß die Deckung des Bedarfs der Konsumenten der letzte, alles beherrschende Zweck des ganzen wirtschaftlichen Prozesses ist, mit voller Klarheit die andere Wahrheit, daß der auf Vorrat und Bedarf beruhende Tauschwert der Ware bei der Preisbildung letztlich entscheidet, darum auch das Korrektiv bildet für die Bemessung der Preishöhe nach den Produktionskosten.

13. Individuelle Schätzung und Marktpreis. Die individuelle Schätzung geht von den individuellen Verhältnissen der einzelnen Personen bzw. der einzelnen Wirtschaft aus. Die individuellen Verhältnisse aber ergeben ein Doppeltes: 1. den besondern, individuellen Gebrauchswert, den ein Gut wegen der besondern Verhältnisse und Zwecke für eine Wirtschaft hat; 2. die Lösung der Frage, ob man für ein solches Gut einen solchen Preis zahlen könne mit Rücksicht auf die Gesamtbefriedigung aller Bedürfnisse, die von einer richtigen Verteilung des Einkommens auf die verschiedenen Einzelbedürfnisse abhängig ist. Wenn ich soviel Geld für Schnupftabak ausgebe, werde ich mir keinen neuen Hut kaufen können usw.

Der individuelle Gebrauchswert eines Gutes bildet, wie wir oben sagten, das Motiv zum Tausche. Jeder der Tauschenden sucht seinen Vorteil beim Tausche und will durch den Tausch gewinnen. Diese seine Absicht erfüllt sich dadurch, daß ihm der Gebrauchswert des durch den Tausch zu erlangenden Gutes höher gilt als der Gebrauchswert des von ihm im Tausche hinzugebenden Gutes. Dem Käufer ist im Hinblick auf seinen besondern Bedarf das Tuch mehr wert, dem Verkäufer des Tuches aber ist das Geld mehr wert, welches er für das Tuch erhält. Die individuelle Schätzung wird also auch, wo die allgemeine Schätzung den Tauschwert sozial bestimmt, sich zunächst als Beweggrund des Tausches bei jedem einzelnen Tauschgeschäft geltend machen. Auch da will und kann jeder Tauschende, können Käufer und Verkäufer, von allem andern abgesehen, allein mit Rücksicht auf die Verschiedenheit des individuellen Gebrauchswerts für jeden der Beteiligten, ihren Vorteil finden.

Die individuelle Schätzung beeinflusst aber auch die allgemeine Schätzung und die Bemessung des Tauscherts und Preises nach dieser allgemeinen Schätzung, und zwar in verschiedener Weise: Innerhalb der persönlichen und einzelwirtschaftlichen Sphäre individualisiert sich der Wert der Güter nach konkreten, besondern Verhältnissen. Auf seiner Wanderung im Tauschverkehr verallgemeinert er sich, tritt aus der individuellen Sphäre heraus, unterliegt der Schätzung nicht nur einzelner, sondern mehrerer und vieler. Gleichwohl laufen die individuellen Schätzungen nicht so bloß neben der allgemeinen Schätzung einher. Sie haben vielmehr für das Entstehen und die Änderung der allgemeinen Schätzung und des Marktpreises ursächliche Bedeutung. In den persönlichen Be-

gehrungen der vielen Begehrenden sind universale Momente wirksam: das auf die gleiche Güterart gerichtete Bedürfen und Verlangen. Das Einzelne verschwindet in der Masse als Besonderes, aber bei der Bestimmung des Gemeinsamen oder Gleichen wirkt es mit in der sozialen Schätzung. Das Individuelle als solches wird von der Gemeinsamkeit absorbiert. Was als Gegenstand der Schätzung übrig bleibt, ist das Gut mit seiner Brauchbarkeit für durchschnittliche Verhältnisse und mit seinem Mengenverhältnis im Hinblick auf den allgemeinen Bedarf jenes Kreises von Personen und Wirtschaften, die am Marktverkehr beteiligt sind. Die allgemeine Schätzung ist nicht die Summe der individuellen Schätzungen. Eher stellt sie deren Mischung und Ausgleich dar. Aber die individuellen Schätzungen haben doch beim Zustandekommen dieses Ausgleichs mitgewirkt. Die individuellen Verhältnisse wirken auch insofern auf die allgemeine Schätzung ein, als es von dem Einkommen der Käufer abhängt, wieviel sie für ein Gut zahlen können und wollen, und darum auch, ob ihre Nachfrage auf dem Markte effektiv wird, ob sie die Zahl der wirksam Nachfragenden vergrößern oder nicht.

Wir sagten ferner: die allgemeine Schätzung des Tauschwertes der Güter und die Bemessung ihres Marktpreises lasse regelmäßig eine gewisse Weite zu, einen unteren, mittleren, höchsten Preis. Innerhalb dieser Weite wird wiederum die individuelle Schätzung der Tauschenden für die speziellere Bemessung und Anerkennung des Preises wirksam werden.

14. Marktpreis und Äquivalenzprinzip. Das Prinzip der Entgeltlichkeit beherrscht den ganzen Tauschakt. Es besteht ein Unterschied der Schätzung der Güter im Tausch und mit Rücksicht auf den eigenen Gebrauch. Den individuellen Gebrauchswert der Güter schätzen die Tauschenden verschieden ein. Den Tausch aber vollziehen sie nach Wertgleichheit. Und diese Wertgleichheit sehen sie, wenn sie dem Marktpreis folgen, in der Voraussetzung gewahrt, daß der geltende Preis eben der zuverlässige Ausdruck des durch allgemeine Schätzung festgestellten wirklichen Tauschwertes einer Ware ist. Wollte jemand mehr fordern, als der Marktpreis beträgt, so hieße das nicht einen Tausch vollziehen, sondern eine Schenkung fordern. Denn der Käufer würde ja doch auch sonst Gelegenheit haben, das Gut zu kaufen, und zwar zu dem Marktpreis. Andererseits wird man das Gut auch regelmäßig nicht weggeben unter dem Marktpreis, den man für solche Güter sonst doch erhalten kann.

Aber wie erfüllt sich die unverkennbare und berechtigte Absicht der Kontrahenten, durch den Tausch zu gewinnen, wenn das Prinzip der Äquivalenz den Tauschakt beherrscht, wenn nur gleiche Werte getauscht werden?

Die Lösung dieser Schwierigkeit ist oben schon angedeutet worden. Wir sagten: Das Motiv des Tausches, welches psychologisch und rationell das Eingehen des Tausches erklärt, ist die Rücksicht auf den Vorteil des Tausches für die Tauschenden. Beide Teile, Käufer und Verkäufer, wollen

durch den Tausch gewinnen. Der Gewinn besteht darin, daß der individuelle Gebrauchswert des zu erlangenden Gutes jedem der Tauschenden höher gilt als der individuelle Gebrauchswert des von ihm hinzugebenden Gutes. Er besteht aber nicht darin, daß man einen geringeren Tauschwert gegen einen höheren umtauscht und sich so auf Kosten des andern Kontrahenten bereichert. So etwas mag häufig vorkommen, ist aber jedenfalls kein „Gesetz“ des Tauschverkehrs. Die wertliche Verschiedenheit der Tauschgüter, aus welcher sich für beide Teile der Gewinn herleitet, ist die besondere Verwendbarkeit der Tauschgüter in den besondern, individuellen Verhältnissen der Tauschenden. Keiner der Tauschenden will aber wissentlich und ungezwungen dadurch einen Vermögensverlust erleiden, daß er etwa einen geringeren Tauschwert gegen einen größeren eintauschte. Einkommen, die sich auf Übervorteilung des andern Kontrahenten zurückführen, gehören zu der anrühigen Kategorie der Beuteeinkommen.

Für die Preisbemessung der allgemeinen Gebrauchsgüter entscheidet also im wesentlichen nicht die Besonderheit individueller Verhältnisse, nicht die „*indigentia particularis*“, nicht die subjektive Schätzung des einzelnen, sondern die „*indigentia communis*“, auf welche die allgemeine Schätzung sich stützt. Reiche und Arme kaufen das Getreide zu den gleichen Preisen, obgleich ihre individuellen Bedürfnisse verschieden sind. Die Hingabe von 100 Mark wird von dem Armen ganz anders gefühlt wie von dem Reichen. Im Tauschverkehr aber sind 100 Mark eben 100 Mark, nicht mehr und nicht weniger.

Aber das Gut, welches ich dem andern verkaufe, hat ja doch für ihn höheren Wert als das Gut, das er im Tausche hingibt. Ich schädige ihn also nicht, wenn ich für jenes Gut mit Rücksicht auf den höheren Wert auch einen höheren Preis fordere. So lautet der Einwand der Gewinnsucht. Die Lösung der Schwierigkeit ergibt sich von selbst dadurch, das eben im Tauschverkehr und für die Preisbemessung nicht der individuelle Gebrauchswert, sondern der allgemein anerkannte Wert entscheidet, und zwar mit Recht. Das Plus von individuellem Gebrauchswert, das dem durch den Tausch zu erwerbenden Gute eignet, entsteht eben erst in und aus den individuellen Verhältnissen des Empfängers, ist Sache der Tauschenden, nicht Gegenstand des Tausches und der Leistung. Gegenstand des Tausches ist das Gut nach seinem Tauschwert, und dieser beruht auf der durch die allgemeine Schätzung erfaßten „*indigentia communis*“, der Brauchbarkeit und den Mengenverhältnissen der fraglichen Tauschgüter. Er findet im wesentlichen, wie wir sahen, seinen objektiven Ausdruck im Marktpreis.

In welchem Sinne kann man sagen, daß durch den Vertrag selbst und aus dem Vertrag für den Vertragsschließenden ein Gewinn bezogen werden kann ohne Verletzung des Prinzips der Äquivalenz, des allgemeinen Preisgesetzes, ohne wucherische Ausbeutung?

Auch diese Schwierigkeit ist mit dem Gesagten schon gelöst.

Durch den Vertrag will jeder der Tauschenden ein Gut mit höherem individuellen Gebrauchswert erwerben, als er dem Gute beimißt, das er als Tausch-

objekt an den andern Kontrahenten abtritt. Dadurch wird das Äquivalenzprinzip nicht verletzt. Eine Verletzung der Äquivalenz aber würde vorliegen, wenn man sich durch den Vertrag unter Schädigung des Mitkontrahenten einen den Tauschwert seines Tauschobjekts offenbar übersteigenden Mehrwert aneignen wollte bzw. aneignete. Das wäre Wucher.

Die Äquivalenz hebt ein objektiv durch wirtschaftliche Leistungen begründetes Gewinnstreben nicht auf, beläßt dem Gewinnstreben großen Spielraum, wenn auch keine absolute, unregelte Freiheit. Die Verschiedenheit des individuellen Gebrauchswerts der getauschten Dinge, von der wir sprachen, bedeutet schon Gewinn für die Tauschenden, eröffnet auch in weitem Umfang die Möglichkeit, durch andere Geschäfte, durch Weiterverkauf, durch Benützung mittelbar nützlicher Güter zur Produktion usw. Gewinn zu erlangen. Eine Hauptquelle des Gewinnes bildet sodann die geschäftliche Tüchtigkeit, die es versteht, die Verschiedenheiten der Preise nach Zeit und Ort, die Änderungen der Preise am einzelnen Orte, die Konjunkturen richtig auszunützen, durch verbesserte Technik, durch Ausdehnung der Produktion, durch geschickte Anpassung an den Bedarf Leistungen zu bieten, deren Tauschwert die Gestehungskosten in höherem Maße übersteigt.

15. Die Gleichgewichtsherstellung zwischen Angebot und Nachfrage.

Wir sagten oben, der Marktpreis sei das Ergebnis eines Hin- und Herprobierens. Wie hat man sich das vorzustellen? Auch darüber kann nach unsern Darlegungen kein Zweifel mehr sein. Die Nachfrage wird repräsentiert durch eine Reihe konkurrierender Käufer, das Angebot durch eine Reihe konkurrierender Verkäufer. Die Käufer werden keinen höheren Preis zahlen wollen, als ihren individuellen Verhältnissen (dem individuellen Gebrauchswert der fraglichen Ware für sie einerseits und ihrer nach dem Einkommen bemessenen Zahlungsfähigkeit anderseits) entspricht. Die Verkäufer aber wollen nicht unter den von ihnen auf die Beschaffung der Güter verwendeten Kosten, unter ihrem individuellen Kostenwert, verkaufen. Mit diesen Absichten und Möglichkeiten begegnen sich Käufer und Verkäufer auf dem Markte. Übersteigt nun das Angebot die Nachfrage, ist die Menge der angebotenen Waren größer als die Menge der nachgefragten Waren, dann werden Verkäufer mit höchsten individuellen Kostenwertsätzen, denen eine zahlungsfähige und zahlungswillige Nachfrage nicht begegnet, aus der erfolgreichen Verkaufskonkurrenz ausscheiden. Ist anderseits die nachgefragte Menge der Waren größer als die angebotene, dann werden diejenigen Kaufaspiranten aus der Reihe der nachfragenden ausscheiden, die mit ihrer nach individuellen Verhältnissen (Gebrauchswert und Einkommen) bemessenen Nachfrage einem entsprechenden Kostenwert der Verkäufer nicht begegnen, die Preisansprüche der Verkäufer nicht befriedigen können. Der auf dem Markte maßgebende Tauschwert und der geltende Marktpreis bildet sich so unter dem Drucke und Gegendruck individueller Kostenwertschätzungen und individueller

Gebrauchswertschätzungen. Das geht unter normalen Bedingungen solange fort, bis die angebotenen und nachgefragten Mengen sich ohne Verlust decken und in ein quantitatives Gleichgewicht gesetzt sind.

Wenn man sagt, daß, freie Konkurrenz der Verkäufer vorausgesetzt, der Preis der Waren sich allmählich nach dem relativ geringsten Kostenwert der Angebotsreihe bestimme, so wird das nach unsern früheren Darlegungen von Gütern verstanden, deren Angebot einer beliebigen Ausdehnung fähig ist. „Güter von gleichen Reproduktionskosten (höchsten notwendigen Reproduktionskosten)“, sagt Roscher¹, „haben regelmäßig gleichen Tauschwert. Jede Abweichung von diesem Niveau setzt alsobald Kräfte in Bewegung, welche das Niveau wieder herzustellen suchen. . . . Steigt der Marktpreis hoch über die Kosten, so machen die Produzenten überlandesüblichen Gewinn. Das reizt sie an, . . . ihr Geschäft zu erweitern. Auch andere Unternehmer wenden sich diesem vorteilhaften Zweige zu. . . . Solche Konkurrenz muß schließlich durch vermehrtes Angebot die Preise des Produkts auf die gewöhnliche Höhe des Gewinnsatzes, d. h. bis zum Gleichgewicht mit andern Waren, erniedrigen. . . . Sinkt der Marktpreis unter die Produktionskosten, so leidet der Produzent natürlich Verlust und pflegt sein Angebot so bald als möglich zu vermindern. . . . Die meisten Güter werden zu gleicher Zeit, aber unter verschiedenen Umständen mit sehr verschiedenen Kosten produziert. Um den Einfluß dieses Verhältnisses auf den Preis zu beurteilen, unterscheiden wir solche Waren, deren wohlfeilste Produktionsweise beliebig erweitert werden kann, und solche, wo zur Befriedigung des Gesamtbedarfs neben der wohlfeilsten Produktionsweise auch die teureren müssen zu Hilfe genommen werden. Im ersten Falle richtet sich der Preis natürlich nach den geringsten Produktionskosten. . . . Im zweiten Falle . . . hängt der Preis auf die Dauer von demjenigen Kostenbetrag ab, welcher auf den unvorteilhaftesten, aber gleichwohl zur Befriedigung des Gesamtbedarfs noch unentbehrlichen Stellen notwendig ist. Wer unter günstigeren Umständen produziert, der empfängt in dem gleichen Preise des für ihn doch wohlfeileren Gutes einen überschüssigen Gewinn, um so größer, je mehr seine Verhältnisse den ungünstigsten überlegen.“ Es ist im übrigen dieselbe Lehre, wie sie oben² von uns entwickelt wurde. Sie gilt nicht nur von landwirtschaftlichen, sondern auch von gewerblichen Erzeugnissen.

16. Relative Konstanz des Tauschwerts bzw. Regelmäßigkeit der Preise. Auf die Dauer werden unter normalen Bedingungen die Preise in etwa regelmäßiger. Es bürgern sich mehr feste Preise ein, auch im Kleinverkehr. Das verdankt man einer gesunden Konkurrenz, der Bildung der Konsumenten, den besseren Kommunikationsmitteln, dem Aufkommen und der Ausbildung des Handels.

„Im ganzen“, sagt Roscher³, „werden die Preise mit dem Steigen der volkswirtschaftlichen Kultur immer regelmäßiger. Kulturfortschritte haben schon in-

¹ Roscher, Grundlagen²⁴ 315 ff. Carey hatte in seinen „Principles of Social Science“ (I 152) betont, es komme für den Preis einer Ware viel mehr auf die Kosten der Reproduktion ihresgleichen an als auf ihre eigenen, bereits der Vergangenheit angehörigen Produktionskosten, eine Ansicht, die von Roscher u. a. geteilt wird.

² Vgl. oben S. 32 f.

³ Grundlagen²⁴ 333 ff.

sofern das Streben, die Preiskämpfer einander zu nähern, als sie die Produktionskosten regelmäßig vermindern, die Zahlungsfähigkeit der Käufer steigern. Die allgemeinere Arbeitsteilung macht jeden einzelnen verkehrsbefähigter und verkehrsgewohnter; es hört also der Tausch immer mehr auf, eine Sache des Zufalls, wohl gar der Laune zu sein. Die besseren Kommunikationsanstalten machen es in jeder Beziehung leichter, daß Angebot und Nachfrage einander begegnen. Mit dem Fortschritt der allgemeinen Bildung wird auch die Warenkenntnis allgemeiner, wodurch jeder Käufer die Produktionskosten seines Verkäufers besser nachrechnen kann. So werden Betrugs- und Irrtumspreise immer seltener, wozu auch die genaueren Bestimmungen über Gewicht und Maß beitragen. Die wachsende Bevölkerung macht in jedem Verkehrszweige die Konkurrenz lebhafter, während zugleich mit der größeren Umlaufsfreiheit eine Menge Ursachen beseitigt werden, die sonst auf der einen Stelle zu große Teuerung, auf der andern zu große Wohlfeilheit bewirkten. Ganz besonders führt das Aufkommen eigener Kaufleute mehr Gleichmäßigkeit der Preise herbei: diese Klasse wird durch ihr eigenes Interesse angespornt, bei wohlfeilem Preise zu kaufen, bei teurem zu verkaufen; so erhöht sie dann wetteifernd den Preis im ersten Falle und ermäßigt ihn im zweiten. Auf allen niederen Kulturstufen pflegt das Vorschlagen und Abdingen eine große Rolle zu spielen, während bei hoher Bildung immer mehr das System der fixen Preise vorwaltet. Hier gilt der Grundsatz Turgots, daß man stillschweigend den Marktpreis verstehe, wenn man einen Kaufmann nach dem Preise seiner Ware fragt. Dies paßt auf einzelne Menschen und Volksklassen wie ganze Völker. Offenbar trifft man aber bei fixen Preisen die wahre angemessene Preishöhe viel sicherer als in der Hitze des Feilschens, welch letzteres überdies viel kostbare Zeit vergeudet¹. Endlich ist ein Haupterfordernis gut entwickelter Preise die nationale Ehrlichkeit, und diese nimmt auf den höchsten Kulturstufen ohne Zweifel zu, nicht bloß wegen der größeren sittlichen Bildung, sondern vornehmlich auch aus recht verstandenem Interesse. — Bei sinkenden Völkern gehen viele dieser Entwicklungen wieder rückwärts. Der sehr schroffe Unterschied von reich und arm, gebildet und ungebildet veranlaßt wieder stärkere Preisschwankungen. Ein zum Kartoffelfressen herabgesunkenes Proletariatsvolk hat namentlich viel stärkere Preisschwankungen der Lebensmittel als ein Volk von Kornessern, weil Kartoffeln so schwer zu transportieren und aufzuspeichern sind. Wird neuerdings so häufig betont, daß die „Konjunktur“² in geradezu fatalistischer Weise, ebenso zufällig

¹ Überfordern mit der Absicht, dem feilschenden Kunden einen Nachlaß zu gewähren, ist demjenigen Kunden gegenüber, der arglos den zu hohen Preis bezahlt, geradezu Betrug; aber auch der feilschende Kunde wird nur zu oft den Verdacht nicht los werden, daß er zu wenig am Preise abgemarktet habe und trotz allem Feilschen überverteilt sei. Die löbliche Übung, feste Preise anzusetzen und alle Kunden gleich zu behandeln, wie sie von gut geleiteten Detailgeschäften immer mehr angenommen ist, wird mit dazu dienen können, das für den wirtschaftlichen Verkehr so überaus wichtige Vertrauen zu stärken.

² Wagner (Grundlegung I³ 386 ff.) definiert die „Konjunktur“ als „die Gesamtheit der technischen, ökonomischen, sozialen und rechtlichen Bedingungen, welche in der auf Arbeitsteilung und Privateigentum beruhenden Volkswirtschaft die Herstellung der Güter für den Verkehr, ihren Begehr und Absatz in demselben, daher den Wert, insbesondere den Tauschwert und Preis der Güter überhaupt und auch des einzelnen schon fertigen Gutes allgemein wesentlich mit-, im konkreten Falle selbst allein bestimmen“.

und verantwortungslos wie unwiderstehlich den Preis der Waren bestimme und damit die Zu- oder Abnahme jedes im Verkehr befindlichen Vermögens oft mächtiger beeinflusse als alle sonstige Produktion und Konsumtion: so finde ich in den gewöhnlichen, zumal sozialistischen Schilderungen dieses Verhältnisses manchen Zug übertrieben, vornehmlich durch unpassende Verallgemeinerung dessen, was in stürmischer Zeit auf den großen Brennpunkten der Weltwirtschaft vor sich geht. Anderes hängt mit den vielen Symptomen einer Übergangsperiode¹ zusammen, in der wir unstreitig leben. Wo aber die Hauptsache bleibend wahr und unheilbar wäre, oder nur heilbar durch Arzneien, die schlimmer wären als die Krankheit selbst, da müßte eben auf das Sinken des ganzen Volkslebens geschlossen werden. — Daß übrigens die Konstanz der Preise für die Volkswirtschaft im ganzen das wohlthätigste Verhältnis bildet, ist nicht zu bezweifeln. Wenn sich die Preise ändern ohne Änderung der Produktionskosten, so kann der eine bloß gewinnen, was der andere verloren hat. Solche unverdienten Gewinne und unverschuldeten Verluste haben aber unfehlbar die Tendenz, die tiefsten Wurzeln der Wirtschaftlichkeit zu untergraben, und das absichtliche Spekulieren darauf nimmt gewöhnlich einen unsittlichen Charakter an (Agiotage). Selbst wenn Macleod recht hat, das Steigen und Fallen der Preise als eine wohlthätige Warnung vor Übermaß, jenes der Konsumtion, dieses der Produktion, aufzufassen, so wird doch niemand bezweifeln, daß es im Interesse jedes Organismus liegt, den Schmerz mit seinen für die Erhaltung des Ganzen so wohlthätigen Folgen auf das kleinstmögliche Gebiet einzuschränken.“

Schäffle, der ebenfalls diese Worte Roschers ausführlich anführt, bemerkt seinerseits bestätigend: „Gerechterweise besonders zu wünschen ist die Regelmäßigkeit der Preise; denn Schwankungen erwecken den Spielgeist auf der einen Seite und erzeugen auf der andern Seite viel Elend für die aus Angebot und Nachfrage hinausgeworfenen Individuen und Klassen.“² Schäffle hat nachdrücklich darauf hingewiesen, wie gerade die Spekulation nur zu oft Schwankungen der Preise hervorruft.

17. Schwankungen des Marktpreises. Eine wesentliche Erleichterung wird, wie wir sahen, der allgemeinen Schätzung des Tauscherts dadurch geboten, daß insbesondere für Güter des allgemeinen Gebrauchs und Bedarfs traditionelle Schätzungen den Ausgangspunkt bilden und nur die Feststellung etwaiger Änderungen der Werte der gegenwärtigen Schätzung als Aufgabe verbleibt. Immerhin können solche Änderungen einen beträchtlichen Umfang und große Bedeutung für die Bedarfsdeckung des Volkes erlangen. Denn der Änderung der Werte folgt die Änderung der Preise³.

Er schlägt vor, der Tyrannei der Konjunktur durch Besteuerung ihrer Gewinne zu begegnen. Roscher (a. a. O. 337) bemerkt hierzu: Wagners Vorschlag bedürfe ungemein behutsamer Ausführung, sei aber in hohem Grade beachtenswert (Kriegskonjunktur und Kriegsgewinne!).

¹ Im weiteren Sinne ist jede Zeit eine Übergangsperiode. Kennzeichen einer wirklichen Übergangsperiode führt Roscher, *Geschichte der Nationalökonomik* (1874) 445 f. an.

² System I³ 213. Vgl. auch Ruhland, *System der politischen Ökonomie* III (1908) 302 ff. Anzeiger der Preisschwankungen sind die bekannten Indexziffern.

³ Vgl. Schmoller, *Grundriß* II 128 ff.

Schon die Tatsache, daß der Marktpreis nicht mathematisch genau umschrieben ist, läßt ja erkennen und begreifen, daß Marktpreise nicht unabänderliche Größen darstellen. Die Preisbewegung nach oben und unten wird aber von denselben Momenten beherrscht, die letztlich den Tauschwert der Waren bestimmen: von Änderungen in der Nützlichkeit (z. B. bei neuen Verwendungsmöglichkeiten des Gutes, oder wenn dieselben Bedürfnisse durch andere Waren Befriedigung finden können), von Änderungen in der relativen Seltenheit, also in Vorrat und Bedarf nach Ort und Zeit, Konkurrenz der Käufer und Verkäufer, Änderungen in den Herstellungskosten.

1. Also zunächst Änderungen des Angebots und der Nachfrage als Ursachen des Wert- und Preiswechsels. Angebot und Nachfrage unterliegen einestails großen geschichtlichen Wandlungen. Ihre Größenverhältnisse sind aber auch für den einzelnen Zeitpunkt und Zeitabschnitt keine genau fixierten, sondern labile Größen, so daß größere oder geringere Schwankungen immer wieder vorkommen und die Wert- und Preisbildung in Bewegung erhalten.

a) Eine mehr stabile, nur langsam sich ändernde Erscheinung ist die Nachfrage in der geschichtlichen Entwicklung der Völker, unter dem Einfluß von Natur, festen Lebensgewohnheiten, dauernden Errungenschaften. Verfeinerung der Bedürfnisse z. B. erklärt die Steigerung der Nachfrage nach bestimmten Produkten. So ist die Ernährung des Menschen insbesondere qualitativ und quantitativ nicht die gleiche in verschiedenen Epochen. Man kann durch geschichtliche und statistische Untersuchungen feststellen, wie die Menschen sich an die Getreide- und Fleischnahrung gewöhnten, wie hoch in den verschiedenen Ländern und Zeiten pro Kopf der Bevölkerung der Verbrauch sich belief, wie bei zunehmender Bevölkerung, bei Veränderungen in der Landwirtschaft, im Handel die Ernährungsverhältnisse sich verbesserten oder verschlechterten. Wo noch Eigenwirtschaft die Selbstversorgung in weitem Umfange übernimmt, wo ein großer Teil der Produkte überhaupt nicht auf den Markt kommt, da wird auch die Nachfrage nach solchen Produkten eine entsprechend geringere sein. Ebenfalls die Nachfrage nach nicht agrarischen Erzeugnissen läßt sich historisch und statistisch in ihrer wechselnden Größe erfassen. Von besonderem Einfluß auf die Nachfrage sind natürlich die allgemeinen Wohlstandsverhältnisse, die Verbreitung der Kaufkraft in der Masse des Volkes. Einkommensstatistik und Haushaltsbudgets erlauben Schlüsse auf die Ausgestaltung der Nachfrage oder erhellen ihr Gesamtbild.

Auch das Angebot ist an Bedingungen geknüpft, die nicht in das Belieben der Menschen gestellt sind. Der Produktionsprozeß und damit das Angebot hängt eben ab von den Produktivkräften, von Land-, Natur-, Menschenkräften, von den produzierten Produktionsmitteln, vom Stand der Technik, der sozialen und Betriebsorganisation. Das alles ändert sich nicht so schnell, wenn auch gegenüber den Boden- und Naturkräften

die andern Produktivkräfte (Arbeitskraft, Technik usw.) elastischer sind, mit höherer Kultur ihre Wirksamkeit leichter ausdehnen, ihre Erzeugnisse oft sogar bis zur überreichen Menge vermehren können.

b) Neben den großen Änderungen von Angebot und Nachfrage, die sich langsamer mit allmählichem Wechsel der wirtschaftlichen Lebensbedingungen, der ganzen Kultur vollziehen, gibt es auch mancherlei Schwankungen in kürzeren und kürzesten Zeitabschnitten. „Angebot und Nachfrage“, sagt Schäffle¹, „erleiden unaufhörlich quantitative Änderungen durch Zunahme oder Abnahme der Bevölkerung, Geschmacks- und Modewechsel, durch Witterung, Jahreszeit, wechselnde Ernten², Veränderungen in der Verteilung des Nationaleinkommens³, Änderungen der Technik und Kostenverhältnisse, durch Eröffnung neuer Marktgebiete und Kommunikationslinien, politische Ereignisse usw., durch Aufhebung bestehender und Bildung neuer tatsächlicher und rechtlicher Monopole, durch Wechsel von Krieg und Frieden mit ihrem so verschiedenartigen Bedarf.“

Besonders verderblich sind die Wert- und Preisschwankungen (Preissturz) in den durch stärkere Störung des Gleichgewichts zwischen Produktion und Konsumtion hervorgerufenen Krisen⁴.

2. Steigen und Fallen der Produktionskosten als Ursache von Preisveränderungen.

a) Sinken die Produktionskosten bei gleichbleibender Nachfrage, so erhöht sich während der Zeit, in welcher die Preise die gleichen bleiben, der Gewinn der Produzenten, und wenn eine Ausdehnung der Produktion nicht möglich ist, der Wert des festen Kapitals. Kann die Produktion aber ausgedehnt werden, dann werden zunächst einzelne Unternehmungen durch Herabsetzung der Preise Kunden anzulocken versuchen, bis schließlich auch die andern Geschäfte durch die Konkurrenz genötigt werden, mit den Preisen herunterzugehen. Marktpreis und Produktionskosten gleichen sich in dieser Weise wieder an.

b) Steigen die Produktionskosten, während die alten Preise sich noch behaupten, dann arbeiten die Produzenten eventuell mit Verlust, bis es ihnen gelingt, höhere Preise zu erhalten. Das wird ihnen aber gelingen, sofern die Ware eine begehrte ist und zahlungsfähige Konsumenten

¹ System I⁸ 200 f.

² Die Getreidepreise hängen größtenteils vom Ausfall der jüngsten Ernte ab.

³ Daß Änderungen in den Vermögens- und Einkommensverhältnissen unter Umständen sich rasch vollziehen können, haben die Erfahrungen der Weltkriegszeit bewiesen.

⁴ J. B. Say hielt Krisen für vorübergehende Erscheinungen; die Freiheit der Industrie würde genügen, sie unmöglich zu machen. Der Fehler liege nicht darin, daß zuviel produziert werde, sondern daß nicht das produziert werde, was gebraucht wird. Bei den blühendsten Völkern müßten sieben Achtel der Bevölkerung eine Unmenge von Gütern entbehren, die jede ganz bescheidene Haushaltung für nötig erachte. (So in den Briefen an Malthus: *Œuvres diverses* 466; *Balance des consommations avec les productions* 251 f.) Man muß natürlich in der Auffassung Says wohl unterscheiden zwischen der Feststellung wirklicher Tatsachen und seiner optimistischen Theorie. Doch davon später.

vorhanden sind. Andernfalls muß die Produktion soweit eingeschränkt werden, bis das verminderte Angebot auf dem Markte wieder einer zahlungsfähigen Nachfrage begegnet.

Übersteigt das Angebot die bisherige Beschickung des Marktes mit Produkten einer bestimmten Art, und wird dieses vergrößerte Angebot von der bisherigen oder erweiterter Nachfrage zu den bisherigen Preisen nicht absorbiert, dann müssen die Preise herabgesetzt werden, um auch noch andere Käufer anzulocken oder die bisherigen zum Erwerb größerer Quantitäten geneigt zu machen. Dabei sind diejenigen Produzenten im Vorteil, die mit den geringsten Produktionskosten arbeiten und deshalb auch mit den geringsten Preisen sich begnügen können. Sie werden den Markt völlig beherrschen, wenn sie zur vollen Deckung des Bedarfs befähigt sind. Bei dauernd „schlechter Konjunktur“ wird sich die Neigung offenbaren, die Produktion einzuschränken, Kapitalien herauszuziehen, um sie anderswo zu verwerten; geht das nicht (z. B. bei Bergwerken, Eisenwerken usw.), dann wird man „die fixen Kapitalien“ stärker abschreiben und, wie oben bereits bemerkt wurde, fortarbeiten, solange nur das „umlaufende Kapital“ und die Arbeit sich lohnen. Die Produktionskosten sind die gleichen geblieben, aber buchmäßig in ihrem Geldwert herabgesetzt und entsprechen so der verminderten Nachfrage. Um das Unternehmen zu halten, werden wohl auch z. B. 3—4 Aktien auf eine reduziert. Dann bekommt das Geschäft wieder Luft, kann weiter existieren. Marktpreis und Produktionskosten haben sich wieder genähert, aber um den Preis einer Komprimierung, „einer Zusammenschrumpfung des fixen Kapitalwerts“.

Steigt anderseits die Nachfrage, ohne daß die Produktion und das Angebot in gleich raschem Tempo zu steigen und die wachsende Nachfrage zu befriedigen vermögen, dann werden auch die Preise entsprechend steigen. Die größeren Gewinne bei „steigender Konjunktur“ erzeugen einen höheren Wert des „stehenden Kapitals“. Der Unternehmer hat z. B. eine Million in das Geschäft gesteckt. Bei steigendem Gewinn berechnet er jetzt dieses „Kapital“ zu $1\frac{1}{2}$ Millionen Wert, eben mit Rücksicht auf den größeren Gewinn, den es bringt. Dem Publikum gegenüber aber sagt der Unternehmer: ich mache nur 5 oder $3\frac{1}{2}\%$ Gewinn, d. h. berechnet nach dem sog. „verbesserten“ Kapital, das wegen des höheren Gewinnes nunmehr in höherem Werte „gebucht“ wird. Solche „Kapitalverbesserungen“ bezwecken ebenfalls die trustähnlichen Gebilde mit ihren Monopolpreisen. Wenn man sagt, daß Marktwert und Produktionskosten allmählich wieder auf ein gleiches Niveau kommen, so geschieht das in diesem Falle doch nur dadurch, daß die realiter gleich gebliebenen Produktionskosten mittels eines Zusatzes von Seltenheitswert buchmäßig erhöht werden. Ist aber die Ausdehnung der Produktion bei steigender Nachfrage möglich, dann wird sich das Angebot vermehren, bis reale Produktionskosten und Marktpreis sich wieder annähernd ausgleichen. Diejenigen Unternehmungen sind dabei im Vorteil, die mit größter Produktionsfähigkeit die Möglichkeit geringster Stückpreise verbinden.

18. Spekulation und Preisbildung. Angebot und Nachfrage gehen von Menschen aus, die dem Irrtum unterworfen sind, die irren und in Irrtum geführt werden können, die keineswegs über die gleichen Geschäftskennntnisse verfügen, von Menschen, die nicht selten zu unreellen Mitteln

greifen, um sich selbst zu bereichern. Das Gesetz der Wertgleichheit und die Regel, daß Güter von gleichen Produktionskosten auf dem gleichen Markte auch gleiche Preise haben, werden häufig durchbrochen durch Irrtums- und durch Wucherpreise¹. Oft greift man zu dem Mittel, durch Schleuderpreise Kunden anzulocken, Konkurrenten zu verdrängen usw. Neben der normalen gibt es auch eine anormale Preisbildung.

Es wäre nun allerdings verkehrt, wenn man darum jede Spekulation als unreell und verderblich abweisen wollte. Die Spekulation kann z. B. örtliche und zeitliche Preisschwankungen ausgleichen. Und das ist ohne Zweifel eine segensreiche Wirkung. Aber es gibt doch eine Spekulation, die richtiges Erfassen und Wirken der Angebots- und Nachfrageverhältnisse, des tatsächlichen Vorrats und Bedarfs verhindert und im privaten Interesse verhindern will, die den „Wellenschlag der Preise“ hervorruft oder verstärkt, um dabei zu profitieren, die Konjunkturen ohne jede Rücksicht auf das Wohl anderer Menschen und der Volksgesamtheit ausnützt durch Aufkaufs- und Verkaufsoperationen, durch Zurückhalten von Vorräten oder auf den Markt werfen von solchen. Es gibt eine Spekulation, die mit fiktivem Angebot, fiktiver Nachfrage operiert. Es werden dabei Warenmengen angeboten und verkauft, die gar nicht vorhanden sind und auch nicht produziert werden. Es werden Waren nachgefragt, für deren Ankauf die erforderlichen Mittel nicht vorhanden sind und auch später nicht zur Verfügung stehen werden. Man kauft Waren, die man gar nicht erwerben will. Daß durch solche unreelle Angebote und Nachfragen falsche Vorstellungen über Vorrat und Bedarf geweckt und die Preisbildung schädlich beeinflusst wird, liegt klar auf der Hand. Da bleibt es denn ein sehr schwacher, zweifelhafter Trost, daß die fiktiven Angebote und Nachfragen sich gegenseitig paralysieren, sich wechselseitig ausgleichen würden, so daß sich schließlich die Preise doch wieder richtig stellen müßten, als wären sie durch reelles Angebot und reelle Nachfrage zustande gekommen.

„Den Faktoren einer reellen Änderung von Angebot und Nachfrage“, sagt Schöffle², „gehen unreelle Änderungen zur Seite: die Kniffe und Piffe der Agiotage, welche durch Einsperrung und Verschleuderung ‚treibt‘ und ‚drückt‘, die Täuschungen und Lügen jeder Art, die künstliche Erzeugung von ‚Panik‘ und ‚animierter Stimmung‘. Diesen unreellen Änderungen leistet eines der Grundübel unserer Zeit, die Zeitungskorruption, ebenso mächtigen Vorschub, als ihnen durch

¹ Caro (Der Wucher [1893] 142 ff.) sagt, Wucher liege vor, wenn „es keinem Zweifel unterliegt, daß zwischen Leistung und Gegenleistung ein derartiges Mißverhältnis besteht, daß die Verpflichtung des Schuldners seine Leistungsfähigkeit übertrifft, und daß somit dasjenige, was dem Schuldner abgenötigt wird, ihn notgedrungen ins wirtschaftliche Verderben treiben oder doch hierzu beisteuern müsse“. Wir erblicken das wirtschaftliche Wesen des Wuchers in der bewußten Verletzung des Äquivalenzgesetzes bzw. (mit Schaub) in jeder vertragsmäßigen Aneignung eines durch die wirtschaftliche Leistung nicht begründeten offenkundigen Mehrwerts.

² System I³ 201.

eine sittliche Presse begegnet werden kann. Immer mehr große Zeitungen sind Eigentum oder Hörige von Geldmächten geworden.“

Und Schmoller¹ bemerkt: „Es liegt in der Natur der Sache, daß die Zufälle der Produktion und der Konjunktur, die Machtverhältnisse und vollends falsche Geschäftseinrichtungen, daß Betrug und Übervorteilung, einseitige Klassenherrschaft und Machtmißbrauch immer wieder an einzelnen Stellen Marktwerte schaffen, welche vom Standpunkte der Nation und ihrer gesunden Entwicklung unheilvoll sind, welche von den davon betroffenen Kreisen und den Unbefangenen als schädlich, ja als ungerecht, als Mißbräuche, als Ausbeutung betrachtet, welche unter Umständen auch von der Gesamtheit und ihren Organen, nicht bloß von den Benachteiligten, bekämpft werden. Die entgegengesetzte optimistische Auffassung, welche alle Ausbeutung durch den freien Marktverkehr leugnet, jeden wirtschaftlichen Machtgebrauch auf dem Markte recht findet, welche die Kategorien der Gerechtigkeit und des Unrechts auf gar keine Wert- und Preisbildung anwenden will, übersieht die elementare psychische Tatsache, daß jede Wertbildung, so gut wie jede andere gesellschaftliche Tatsache, dem Urteil unterliegt, ob sie den sittlichen Idealen entspreche, heilsam fürs Ganze und alle Teile wirke. Sie nimmt ohne Beweis an, jede ungesunde Preisbildung sei etwas Vorübergehendes und trage stets eine Selbstkorrektur in sich.“

19. Schließt die allgemeine Schätzung die freie Übereinkunft der Kontrahenten bei der Preisbestimmung aus? Wer unsere Darlegungen aufmerksam verfolgt hat, dem konnte nicht entgehen, daß nach unserer Auffassung die allgemeine Schätzung, wie hoch wir auch deren Bedeutung anerkannten, gleichwohl keinen zwingenden Charakter hat. Wir setzen dabei freie Verkehrswirtschaft ohne offizielle Preisregulierung voraus.

1. Die allgemeine Schätzung führt nicht zu einer arithmetisch genau fixierten Feststellung von Tauschwert und Preis. Der Marktpreis, so sagten wir, bewahrt eine gewisse Weite, innerhalb deren die Kontrahenten sich über den wirklichen Preis verständigen können.

2. Die Preise entstehen auf dem Markte unter dem Einfluß der Konkurrenz der Käufer und Verkäufer durch ein Unter- und Überbieten derselben. Und dieser Prozeß setzt sich fort, führt gewisse Änderungen der Preise herbei. Der Kaufmann wird dabei dem verkaufen wollen, der ihm mehr bietet, und der Käufer wird denjenigen Verkäufer vorziehen, der ihm billiger verkaufen will.

3. So ist der Marktpreis keine unbedingt zwingende Größe. Oft vollziehen sich die Änderungen in den Preisen schnell. Auf nahe beieinander liegenden Märkten findet sich ein verschiedener Marktpreis.

4. Die Verkäufer können besondere begründete sachliche oder persönliche Gründe haben, billiger zu verkaufen, als der Marktpreis angibt. Das Gut kann andererseits für sie einen besondern Wert haben, den sie im Preise mit anrechnen werden. Selbst der Affektionswert begründet einen

¹ Grundriß II 114 f.

Affektionspreis. Auch der Käufer wird sich zu einem höheren Preise verstehen, wenn er z. B. gerade von einem speziellen Verkäufer kaufen will, mit Rücksicht auf das Quantum und Quale der Ware, die Bezugsart, die Gestaltung der Zahlungsverpflichtung usw.

5. Der Marktpreis hat nicht jederzeit das Vertrauen des Publikums für sich, namentlich nicht in Zeiten, wo der Verdacht nahe liegt, daß der Preis spekulativen Fälschungen und dergleichen ausgesetzt ist.

Im allgemeinen aber und unter normalen Bedingungen, wie wir sie für die Preislehre voraussetzen, bleibt der Marktpreis der gesellschaftliche normale Preis. Er gibt den Kontrahenten eine gewisse Direktive für Wertschätzung und Preisregelung im Kontrakt. Doch treten, wie gesagt, individualisierende Momente hinzu. Die individuellen Schätzungen modifizieren die „aestimatio communis“ für den einzelnen Fall. So können Abweichungen vom Marktpreis in der Tat begründet sein. Ein außerordentlich starkes Abweichen vom Marktpreis aber, für welches keine ganz besondere Begründung vorläge, würde freilich den Verdacht erregen, daß es sich da um Wucher handle. Dem einen mögen jetzt 1000 Mark mehr wert sein als der Gaul und umgekehrt. Ist aber der Gaul im Marktpreis nur 500 Mark wert, und hat der Käufer 1000 Mark zahlen müssen, wer wollte da leugnen, daß es sich um einen offenkundigen Mehrwert handelt?

Das Prinzip der Entgeltlichkeit, das den ganzen Tauschverkehr beherrscht, bleibt auch für die Abweichungen vom Marktpreis in Kraft. Keiner der Tauschenden will schenken, insofern es ihm nur um einen Tausch zu tun ist, mag die Schätzung des Wertes von der allgemeinen Schätzung abweichen für den besondern Fall, aus besondern Gründen.

20. Wo die allgemeine Schätzung fehlt, da wird das für den Abschluß des Vertrags und für die Preisbestimmung entscheidende Urteil über den Tauschwert des Gutes durch die beiderseitige Schätzung gewonnen, der Preis, durch Vereinbarung der Beteiligten festgestellt (*pretium conventionale*). Das gilt von allen Gütern, die nur von wenigen begehrt werden. Und solche Güter sind überaus zahlreich. Zwischen eigentlichen Seltenheitsgütern und Massenartikeln gibt es ja unzählige Abstufungen.

Die Schätzung der Beteiligten mag hier zunächst weit auseinander gehen. Der Verkäufer des alten und berühmten Gemäldes z. B. wird den Wert desselben vielleicht anfangs weit höher einschätzen wollen als der eventuelle Käufer. Durch Verhandeln kann aber schließlich eine zum Abschluß des Vertrags genügende Einigung in dem Werturteil, eine Vereinbarung des Preises erfolgen, die beide Teile befriedigt, beiden Teilen als vorteilhaft erscheint, indem der Verkäufer den Besitz des Geldes vorzieht, und umgekehrt bei dem Käufer der Wunsch, das kostbare Gemälde zu erwerben, stärker ins Gewicht fällt als der Besitz der Geldsumme, die er als Preis hingeben muß. Mag indes der individuelle Gebrauchs-

und Genußwert für die Kontrahenten verschieden, dem Verkäufer das Geld von höherem individuellen Gebrauchswert sein als das Gemälde und dem Käufer der Besitz des Gemäldes einen höheren subjektiven Genußwert bieten als das Geld, und mögen auch sonst noch individuelle Momente die Preisvereinbarung beeinflussen (z. B. man will einer verarmten Familie durch den Ankauf sich gefällig erweisen, wie diese sich im gleichen Falle mit einem geringeren Preise begnügt) — den Charakter eines Tauschgeschäfts verliert der Kontrakt darum doch nicht. Der Preis ist — wie wir voraussetzen — nicht durch Betrug und Täuschung, sondern auf Grund beiderseitiger Schätzung und unter Berücksichtigung der objektiven Vorzüge und der Seltenheit des Tauschobjekts vereinbart. Er wird nicht, nach bloß einseitiger Schätzung, einem Notleidenden diktiert, sondern in freier Übereinkunft, durch wechselseitige Ergänzung und Korrektur des Werturteils über den Tauschwert, als Ausdruck dieses beiderseits anerkannten Tauschwerts bestimmt, mögen immerhin Subjektivität der Auffassungen und Liberalität usw. einen Einfluß ausgeübt haben. Eine wirkliche Abweichung vom Äquivalenzgesetz wird sich also auch hier regelmäßig nicht erweisen lassen. Liberalität und dergleichen kann nicht präsumiert, sie muß erwiesen werden¹.

21. Monopolpreise entstehen, wenn ein Einzelgut oder eine bestimmte Güterart in dem ausschließlichen Besitz einer physischen oder moralischen Person oder eines bestimmten Personenkreises sich befindet, so daß dieses Gut oder diese Güterart nur durch Veräußerung seitens des gegenwärtigen Besitzers, nicht aber auf anderem rechtlichem Wege erlangt werden kann.

Man unterscheidet: natürliche, rechtliche und bloß tatsächliche Monopole, demgemäß natürliche Monopolartikel, Rechts-Monopolartikel, faktische Quasi-Monopolartikel.

1. Zu den natürlichen Monopolartikeln gehören die Güter, die nur in bestimmter Menge vorhanden sind, z. B. Kunstwerke, Werke verstorbener Personen, dann namentlich Grundstücke in bevorzugter Lage (städtischer Wohnungsboden, Aussichtsplätze), oder von besonderer Beschaffenheit (z. B. guter Weinboden und die darauf erzeugten Produkte, Qualitätsweine) usw. Man wird ferner Edelmetalle, Edelsteine, überhaupt Güter von lange dauernder Brauchbarkeit, mit ihrer zu gegebener Zeit gegebenen Menge und mit weniger bedeutendem jährlichen Zuwachs, den natürlichen Monopolartikeln zuzählen dürfen.

2. Rechtliche Monopolartikel sind aus fiskalischen, volkswirtschaftlichen, polizeilichen, militärischen Gründen oder durch Gewährung von Privilegien, Patenten monopolisierte Artikel.

¹ Der Preiskampf vollzieht sich heute vielfach zwischen festgeschlossenen Kriegsheeren, Verkaufs- und Einkaufskartellen. Es handelt sich dabei um ein Analogon zum isolierten, individuellen Tausch, wo nur ein Käufer nur einem Verkäufer gegenübersteht (*pretium conventionale*!). Ähnliches gilt von den Lohnkämpfen zwischen organisierten Arbeitnehmern und Arbeitgebern.

3. Zu den faktischen Monopolartikeln gehören kartellierte, syndizierte, vertrustete Waren. Auch können reproduzible Waren hierhin gerechnet werden, soweit für einen gegebenen Ort und Zeitpunkt das Angebot auf die vorhandenen Produkte beschränkt bleibt. Die Dauer neuer Produktion ist dabei entscheidend.

Im Weltkrieg war reichlich Gelegenheit geboten, diese Art von Monopolisierung zu verkosten, nachdem die ausländische Zufuhr abgeschnitten war. Da gab es denn auch nicht nur sehr hohe, sondern, nicht gerade selten, Preise, die selbst „unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse einen übermäßigen Gewinn enthielten“.

Eine andere Einteilung der Monopole unterscheidet zwischen privatem und öffentlichem, und beim privaten wieder zwischen natürlichem und künstlichem Monopol. Das private Monopol steht einer Person oder einer besondern privaten Gesellschaft zu, das öffentliche Monopol ist Sache der öffentlichen Körperschaften.

Das private Monopol erscheint als natürliches, wenn durch den natürlichen Lauf der Dinge die Produktion der Tauschobjekte ausschließlich dem Verkäufer zusteht. Es ist ein künstliches, wenn individuelle oder kollektive Spekulation es versteht, sich zum Herrn der ganzen oder fast ganzen disponiblen Menge einer bestimmten Güterart zu machen. Man denke an so manche unliebsame Erscheinungen, von welchen besonders das amerikanische Wirtschaftsleben zahlreiche Beispiele (Trusts, Ringe, Corner) aufzuweisen hat.

Das öffentliche Monopol ist eine Einrichtung der öffentlichen Körperschaften, insbesondere des Staates.

Bei den regelmäßig produzierten Waren, die nicht Monopolartikel, sondern in ihrer Erzeugung und Darbietung der freien Konkurrenz überantwortet sind, verhalten sich auf die Dauer, wie wir sahen, die Durchschnittspreise wie die relativen Produktionskosten, mit denen Waren dieser Art hergestellt werden können. Bei Waren mit begrenztem Angebot, bei Monopolartikeln, entscheiden dagegen nicht notwendig die Produktionskosten über den Preis, sondern nur Angebot und Nachfrage. Und warum? Weil das Angebot hier eine besondere Stellung und Macht hat. Die monopolistische Schätzung des Tauschwerts der Ware behält bei der Preisfestsetzung leicht die Oberhand. Die Vereinbarung wird oft mehr oder minder zu einem Diktieren des Preises. Hier fehlt auch die Gewähr, daß die Gesamtheit der nützlichen Dinge dem Volke zur Verfügung gestellt wird. Der Monopolist ist in der Lage, allerdings unter Mißbrauch seines Eigentumsrechts, einen Teil derselben zurückzuhalten. Sonst entscheiden die Preise, vermöge ihrer Verteilungsfunktion, nur darüber, wer das Gut verwendet. Der Monopolist kann bewirken, daß niemand es verwendet. Er sucht vielleicht seinen Gewinn nicht dadurch, daß er dem Volke Nützlichkeiten verschafft. Es kann für ihn unter Umständen vorteilhafter sein, dem Volke Nützlichkeiten kürzer oder länger vorzuenthalten. Er „schafft“ dann Wert, aber

für sich und zum Nachteil der Gesellschaft, wenn er von den zwei Faktoren, aus denen der Wert hervorgeht, nicht den günstigen Faktor, die Nützlichkeit, sondern das nachteilige Element, die Seltenheit, verstärkt, den Zugang zu den Gütern erschwert (Oswalt). Er wird zwar bei vermehrbaren Gütern die Preise so stellen, daß er noch Käufer findet, aber auch dabei vielleicht noch einen recht beträchtlichen Gewinn in die Tasche stecken wollen und können usw.

Wir haben an anderer Stelle¹ ausführlich von staatlichen Monopolen und ihrer bloß bedingten Berechtigung gehandelt. Monopolistische öffentliche Betriebe müssen natürlich Musterbetriebe sein, nicht nur in der Behandlung und Bezahlung der Beamten und Arbeiter, sondern ebenso in ihrer Preispolitik. Sie sollten regelmäßig wenigstens keine höheren Preise in Anspruch nehmen, als für die in Frage stehenden Waren und Dienste bei privatem Betriebe, ohne Monopolisierung, Geltung erlangen würden.

Solange die Konkurrenz die Produkte vermehrt und verbessert, die Preise bis zur Grenze der Produktionskosten herabmindert, wirkt sie vorteilhaft für die Konsumenten. Wenn sie aber durch rücksichtslosen Kampf die Produzenten vermindert, wird sie schließlich auch für die Konsumenten gefährlich. Sie führt eben dann zum künstlichen Monopol. Die überlebenden Produzenten verbinden sich in Kartellen zur Regelung der Produktion und des Absatzes, betreiben oft eine monopolistische Preispolitik, können ihre Macht mißbrauchen, können durch Zurückhalten des Angebots usw. die Preise erhöhen, sich auf Kosten der Konsumenten bereichern. Man wird Kartelle begrüßen, soweit sie die Nachteile der freien Konkurrenz überwinden, nicht aber, wenn sie die Vorteile der Konkurrenz aufheben. Vielleicht dürften in Zukunft mehr wie bisher Konsumentenverbände bei der Preisbestimmung mitwirken, indem sie den organisierten Verkäufern organisierte Käufer gegenüberstellen. Aber auch diese sog. „Gleichheit der Machtverhältnisse“ reicht schwerlich aus ohne ergänzende Regelung durch die gesellschaftlichen, beruflichen und staatlichen Instanzen.

22. Taxpreise. Auf den älteren Märkten finden wir für die wichtigsten Waren durch Sachverständige und öffentliche Behörden festgestellte Taxpreise.

Das römische Recht bekannte sich zum Grundsatz der Vertragsfreiheit auch im Hinblick auf die Preisbestimmung im Kaufgeschäft. Diokletian führte aber im Jahre 301 eine Taxordnung² ein, die sich nicht bloß auf Gegenstände des täglichen, notwendigen Bedarfs beschränkte. Diese — praktisch unwirksame — Maßregel hatte einen münzpolitischen Zweck. Sie sollte das Verhältnis autoritativ feststellen, in welchem Waren gegen das entwertete Kreditgeld auszutauschen seien. Auch sollte dadurch der Realwert der Soldatenlöhnung gehoben werden. Im byzantinischen Reiche wie auch im spätrömischen Italien kamen Taxpreise in Anwendung und ebenso in der mittelalterlichen Stadtwirtschaft mit ihren kleinen Märkten und der einfachen Technik (insbesondere für Lebensmittel, aber

¹ Vgl. Bd. III, Kap. 6, § 1, S. 842 ff.

² Vgl. Bücher, Die diokletianische Taxordnung von 301, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft L 189 f.

auch für andere Gegenstände). „Dieses Taxwesen“, sagt v. Below¹, „hängt aufs engste mit der damaligen Organisation des gewerblichen Lebens, der Zunftverfassung zusammen. Sie beruhte auf der Idee, daß die Obrigkeit erstens darüber zu wachen habe, daß das Publikum gute und preiswürdige Waren erhalte, zweitens aber auch darüber, daß der städtische Handwerker seine Nahrung finde. Für die Erreichung dieses Zweckes empfahlen sich ebenso wie für die des von der kanonistischen Theorie angestrebten Zieles (rechtliche Sicherung der objektiv richtigen, gerechten Preise) ganz besonders obrigkeitliche Preisfestsetzungen.“ Mit dem Ausgang des Mittelalters fand im Polizeistaat das Taxwesen erweiterte und gesteigerte Anwendung, um dann in der Zeit der Gewerbefreiheit vor der freien Konkurrenz zurückweichen zu müssen.

Die Theorie sah nun in solchen Taxen eine Durchbrechung des Grundsatzes von „laissez faire“; sie wies hin auf die Nutzlosigkeit und Unwirksamkeit der Taxen. Diese, so hieß es, entmutigten die Spekulation und führten Entnervung von Handel und Industrie herbei. Es waren dieselben Klagen, die wir auch in der Kriegszeit unter der Herrschaft der Höchstpreise immer wieder zu hören bekamen.

Taxen dürfen die Produzenten nicht zwingen wollen, unter den Produktionskosten ihre Erzeugnisse zu verkaufen. Sonst erreichen sie auf die Dauer das Gegenteil von dem, was sie bewirken sollen: das Angebot der Ware wird vermindert, während die Nachfrage wächst. Besonders großen Schwierigkeiten begegnet die Aufstellung und Durchführung der Taxen, wenn es sich um Produkte handelt, die verschiedene Qualitäten haben. Wo Preistaxen für Fleisch bestanden, wollten die Fleischer lieber billiges und schlechtes als teures und gutes Fleisch einkaufen. Oder die kleinen Leute mußten vielleicht eine Durchschnittstaxe für Fleisch bezahlen und bekamen schlechtes Fleisch. Auch wird zugestanden werden müssen, daß das frühere Taxwesen oftmals Falsches angestrebt habe und sehr unvollkommen gewesen sei, daß es darum auch verständlich ist, wenn die Gewerbefreiheit alle diese Taxen zu beseitigen suchte. Aber man hat doch auch wieder darauf hingewiesen, daß bei der Zersplitterung der nicht organisierten Konsumenten gerade die notwendigsten Lebensmittel für diese ohne Taxen nicht selten sehr teuer sich stellen. Das Getreide z. B. mag billig sein, das Brot bleibt dennoch teuer, vielleicht so teuer, daß die Berufung auf höhere Arbeitslöhne, hohe städtische Mietpreise für Bäckerwerkstätten und Läden die hohe Preislage des Brotes doch nicht so ganz rechtfertigen könnte².

Gewiß werden die Preistaxen auf vielen Gebieten der Volkswirtschaft, wo sie früher in Anwendung kamen, nicht dauernd wiederkehren. Völlig

¹ Wörterbuch der Volkswirtschaft II 583.

² Eine Erleichterung der Auswahl boten den Konsumenten die 1849 für Preußen und 1869 für das Gebiet des Norddeutschen Bundes vorgeschriebenen Preistafeln, welche Bäcker aushängen mußten mit der Angabe von Preis und Gewicht ihrer Waren. Es sind das aber keine obrigkeitlichen Preistaxen. Das gleiche gilt von den Preislisten der Gastwirte.

verschwinden wird aber das Taxwesen nicht. Wir haben Taxen für einzelne Gewerbe: für Ärzte, Apotheker, Feldmesser, Auktionatoren, Wäger, Schornsteinfeger, Straßengewerbe (Dienstleute, Droschkenkutscher). Auch die ganze Preisbildung der großen heutigen Verkehrsanstalten beruht auf Taxen und Tarifen. Und hat sich nicht in den letzten Dezennien, schon vor dem Kriege, die sog. „freie“ Preisbildung weithin als ein Phantom erwiesen? Alle geheimen Preisverabredungen der Unternehmer, alle Preiskartellierungen sind ja doch schließlich mehr oder minder Taxen von privaten Interessenten und privaten Interessentenverbänden. Ungefähr die Hälfte der Preise kam nicht durch freie Konkurrenz auf dem Markte, sondern durch Kollektivverabredungen zustande. Es wird sich nun freilich immer mehr darum handeln, ob und wie die Konsumenten bei diesen Taxen mitzureden haben. Wo Öffentlichkeit der Preisbildung herrscht, kann diese schon etwas wie eine Taxe wirken.

Für die ferne Zukunft erhofft auch Schäffle¹ eine bessere Feststellung der Preise als die heutige des freien Marktes. Er will nicht „die allgemeine und plötzliche Verdrängung der Marktpreisregulierung durch Sozialtaxen empfehlen“. Diese Frage, sagt er, „ist in disputierbarer Weise kaum gestellt, also noch lange nicht spruchfertig“. Er wolle nur andeuten: „daß für eine unbestimmbare Zukunft wahrhaft volkswirtschaftliche Bestimmung der Äquivalente des Zwischenstoffwechsels in einer Weise denkbar ist, welche die Triebfedern individueller Wirtschaftlichkeit erhält, die individuelle Freiheit der Bedarfsbestimmung und Berufswahl achtet, überhaupt alle Lichtseiten der liberalen Volkswirtschaft konserviert, den Taxprozeß nach Analogie der Marktpreisbestimmung ausbildet, Nachfrage und Angebot harmonisiert und durch das alles den sozialen Stoffwechselprozeß rationell lenkbar macht“. Vielleicht hat der Weltkrieg mit seinen Folgen eine Entwicklung beschleunigt, bei welcher „soziale Wertungsorgane“ (berufliche Organisationen) ihren Einfluß auf die Preisbildung in neuen Formen und allgemeiner wieder zur Geltung bringen können.

23. Zusammenhang der Preise und zusammenhängende Preise. 1. Spricht man vom Zusammenhang der Preise verschiedener Güter² in der Volkswirtschaft, so denkt man an die gegenseitige Bedingtheit dieser Preise. Der Preis ist der verkehrswirtschaftliche Ausdruck des Wertes der unmittelbar ausgetauschten Gütermengen. Aber dieser Tauschwert und Preis hängt innerhalb der arbeitsteiligen Volkswirtschaft und darüber hinaus auf allen miteinander verbundenen Märkten von dem Tauschwert und Preise auch anderer Güter ab.

¹ Bau und Leben des sozialen Körpers II⁸ (1896) 249 ff.

² Wenn vom Zusammenhang der Preise die Rede ist, so denkt man an die Preise verschiedener Güter, nicht an die Preise eines Gutes in seinen verschiedenen Formen (gleichzeitiges Fallen oder Steigen des Brot-, Mehl-, Weizen-, Roggenpreises); auch nicht an „die Tatsache, daß die Preise der zu einem Gute zusammengefügt oder verschmolzenen Güter mit dessen Preis steigen oder fallen, daß also z. B. mit wachsender Bautätigkeit Bodenpreise und Preise der Baumaterialien sich erhöhen“. Zuckerkanal, Preis (Theorie), im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI⁸ 1142.

In Ausführung seiner Theorie der Preisverschiebung belehrt uns Othmar Spann¹ über „das Eingestelltsein aller arbeitsteiligen Glieder der Volkswirtschaft aufeinander“. Dasselbe bewirke: „daß jede dauernde Veränderung im Preise eines Gutes (sei sie durch Kostenerhöhungen, durch Kostenminderungen oder durch Bedarfsänderungen entstanden) zurückwirken muß nicht nur auf die Tauschverhältnisse mit jenen Waren, mit denen das Gut direkt getauscht wird, sondern auch auf die Tauschverhältnisse aller Güter untereinander. Das heißt also, daß die Austauschverhältnisse und somit die Preise sämtlicher Güter verschoben werden.“ Vermindern sich einige Preise durch Verminderung der Produktionskosten, durch technische Fortschritte usw., dann steigen infolge des Zusammenhangs der Gesamtaustauschverhältnisse die Preise anderer Waren. Und umgekehrt: Verteuert sich die eine Ware, dann verbilligen sich die andern. Kosten-erhöhungen sind z. B. bei landwirtschaftlichen Produkten, Rohstoffen und Bodennutzungen reichlich gegeben: „deren Verteuerung aber bewirkt Verbilligung der andern Waren. Denn nun erhalten eben die verteuerten Produkte größere Kaufkraft, die nicht verteuerte Mehrheit wird, an ihnen gemessen, billiger, relativ wertloser, weil sie im Rahmen der Gesamtversorgung der Volkswirtschaft jetzt relativ reichlicher vorhanden ist, die verteuerte Minderheit aber knapper.“ Liefmann² will „den Satz von der Preisverschiebung im Sinne Spanns, also die Behauptung, daß, wenn viele Preise steigen, andere fallen müßten“, nicht als „vollkommen falsch“ bezeichnen. Er meint aber, der Satz gelte nur unter der Voraussetzung gleich bleibender Einkommen.

Auch unsere Auffassung von der Verteilungsfunktion der Preise läßt es, unabhängig von Liefmanns Theorien, verstehen, daß Änderungen in der Preislage allgemeiner Gebrauchsgüter Änderungen in den Ausgaben der Haushaltungen, in der Verteilung ihres Einkommens auf die verschiedenen Güter, zur Folge haben werden. Diese Änderungen in den Nachfrageverhältnissen ziehen dann auch bei allen von ihnen betroffenen Gütern Änderungen von Tauschwert und Preis nach sich. Hierbei handelt es sich um eine Gegenüberstellung von Kaufkraft der Menschen gegenüber der Güterwelt, in Spanns „Theorie der Preisverschiebung“ zunächst naturalwirtschaftlich um die Kaufkraft der Produkte im Hinblick auf andere Produkte.

Der Gedanke der Entbindung von Kaufkraft und von Konjunkturbelebung durch Verbilligungen, sagt dann Spann, ist der Wirtschaftstheorie keineswegs fremd. Z. B. wurde die Bedeutung guter Ernten stets in diesem Sinne eingeschätzt³. Er geht bei der weiteren Entwicklung seiner Theorie der Preisverschiebung in der Geldwirtschaft von der Nachfrageverschiebung aus. Mit der Verbilligung von Waren werde Kaufkraft frei für andere Nachfrage, und zwar in der Höhe der Geldmenge, die durch die Verbilligung erspart werde. Diese frei gewordene Kaufkraft bemächtige sich a) der verbilligten Waren, von denen sie einen größeren Teil in Anspruch nehme (Bedarfserhöhung), b) der nichtverbilligten Waren, indem auch für diese ein Teil des Ersparten aufgewendet werde usw.

Ein Zusammenhang der Preise ergibt sich aus der Produktionsverwandtschaft der Güter (Gemeinsamkeit eines Produktionselementes).

¹ Theorie der Preisverschiebung (1913) 28 f. 37.

² Die Geldentwertung im Weltkrieg usw. (1918) 19 f.

³ A. a. O. 44 ff. Für Weiteres müssen wir auf die Schrift selbst verweisen.

Vor dem Weltkrieg standen bei dem ausgedehnten Warenaustausch die Preise, über die Grenzen der einzelnen Volkswirtschaften hinaus, miteinander weithin im Zusammenhang.

„Der nächste Grund hierfür“, sagt Eßlen¹, „ist der gewesen, daß bei der heutigen Entwicklung der Technik und bei der Ausbildung des Weltverkehrs, wie sie damals erreicht war, alle Güter in der ganzen Welt, die mit Hilfe von am Markte gekauften Produktionsmitteln hergestellt wurden, entweder unmittelbar oder mittelbar produktionsverwandt waren. Daß dem so war, ist leicht einzusehen. Bei dem heutigen Stande der Technik sind zum mindesten für die Erzeugung aller Güter Eisen und Kohle nötig, und zwar direkt und auf den verschiedensten Umwegen über mit Hilfe von Kohle und Eisen hergestellte sonstige Produktionsmittel. Ganz dasselbe, was in dieser Allgemeinheit für alle mit Hilfe von modernen Gerätschaften und Maschinen hergestellten Waren wohl nur von Kohle und Eisen und vielleicht noch von Schmieröl gilt, das trifft innerhalb beschränkterer Produktionsgebiete noch von zahlreichen andern technischen Hilfsmitteln zu. Diese stehen für ihre Herstellung ihrerseits dann wieder mit andern in Verbindung, so daß man sagen kann, daß ein völlig unübersehbares und tausendfach verschlungenes Netz von Fäden der Produktionsverwandtschaft alle in der ganzen Weltwirtschaft mit Hilfe von am Markte gekauften Produktionsmitteln hergestellten Waren miteinander verband.“

Im Falle der Substitution („Ersatz“) führte die Verteuerung des einen Gutes zur stärkeren Verwendung eines andern Gutes und verteuerte dieses. Im Weltkrieg z. B. wurde Benzin bald sehr teuer. Man verwendete darum in größerem Maße Spiritus. Das hatte Einfluß auf den Preis der Kartoffel mit Rückwirkung auf den Fleischpreis usw.

2. Zusammenhängende Preise ergeben sich in der Privatwirtschaft aus zusammenhängender Produktion verschiedener Produkte², so zwar, daß der Gesamtbetrag der vereinigten Produktionskosten nur vom Gesamtpreis der mehreren Produkte gedeckt zu werden braucht.

Das trifft zu, wenn z. B. außer den Hauptprodukten noch Nebenprodukte erzielt werden (Koks und Steinkohlenteer bei der Gasbereitung, Fleisch und Häute bei der Gewinnung von Schafwolle usw.). Zusammenhängende Preise können auch dadurch veranlaßt sein, daß die Einheit des Unternehmens verschiedene Produktionen (z. B. Ackerbau, Viehwirtschaft, Forstwirtschaft) in sich schließt, oder dadurch, daß die Einheit des Vermögens verschiedene Unternehmungen umfaßt. In all diesen Fällen werden für die über die Rentabilität entscheidende Gesamtertrags- oder Gewinnberechnung die vereinigten Produktionskosten bzw. die vereinigten Preise der verschiedenen Produkte zugrunde gelegt. Die Rentabilität des Ganzen ist da also nicht von einer günstigen Preisgestaltung in jedem einzelnen Produktionszweig usw. abhängig.

Die großen Transportunternehmungen, Eisenbahnen, Seeschiffe, ferner befördern eine Menge von Personen in verschiedenen Klassen, schwere und leichte, sperrige

¹ In Schmollers Jahrbuch XLI (1917) 1379 f. Vgl. auch Marshall, Volkswirtschaftslehre. Übersetzung I (1905) 390 ff.

² Vgl. J. St. Mill, Principles Book 3, chap. 16. Übersetzung Soetbeer II (1885) 245 ff.; Philippovich, Grundriß I¹¹ (1916) 267 f.

und nicht sperrige Güter in gleiche Entfernungen. Wieviel an Kosten auf das einzelne Gut, die einzelne Person fällt, läßt sich gar nicht feststellen. Die Preisberechnung muß da von den vereinigten Kosten ausgehen.

Auch im Kleinhandel lassen sich die Beschaffungskosten, die Generalkosten, Miete für das Lager, Kosten der Beleuchtung, Arbeitskosten für die einzelne Ware nicht bestimmen. Die Rentabilität des Geschäfts hängt da ab von den vereinigten Preisen aller feil gebotenen Waren¹.

24. Statistische Bestimmung des Preisniveaus. Indexzahlen. Die Veränderungen der Preise einer Ware können durch einfache Nebeneinanderstellung der Preiszißern verschiedener Zeiten dargestellt werden. Sinnfälliger führt die graphische Darstellung der Preisbewegung die Änderungen der Preise vor Augen.

Um einen Ausdruck für die Gesamtheit der Preisbewegung eines Zeitraumes zu gewinnen, den Stand und die Veränderungen des allgemeinen Preisniveaus einigermaßen zu kennzeichnen, dazu dienen die Indexzahlen, die Indexzifferntabellen.

Die im „Economist“ seit 1864 veröffentlichten Indexziffern führen sich auf Jevons bzw. den Statistiker Newmarch zurück. Newmarch berechnete zunächst für 22 Warengattungen deren Durchschnittspreis in den Jahren 1845—1850. Dieser Durchschnittspreis wurde dann für jede der 22 Warengattungen in den Tabellen gleich 100 gesetzt, der Preis der folgenden Jahre aber in Prozenten des Durchschnittspreises des sechsjährigen Ausgangszeitraums (1845—1850) für jedes Jahr angegeben. Die Ziffer 100 und die entsprechenden Ziffern der folgenden Jahre (die prozentualen Ermäßigungen oder Erhöhungen des Preises im Verhältnis zum Ausgangspreis 100) heißen „Index numbers“, Indexzahlen. Addiert man die Indexziffern für jedes Jahr, so erhält man die „total index number“, die Hauptindexzahl. Und diese Hauptindexzahlen oder Jahreshauptziffern geben ein Bild von der gesamten Preisbewegung des Zeitabschnitts. In der Summe der 22 Zahlen tritt die Auf- und Abbewegung der Preise deutlich hervor.

Der Ausgangswert (Preise der Jahre 1845—1850) ist in dieser Aufstellung 22mal 100 = 2200. In den folgenden Jahren ergibt sich das Gesamtniveau der 22 Warengattungen nach folgender Tabelle:

| | | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1870 | 2689 | 1890 | 2236 | 1899 | 1918 | 1905 | 2136 |
| 1873 | 2947 | 1895 | 1923 | 1900 | 2145 | 1907 | 2494 |
| 1880 | 2538 | 1896 | 1999 | 1902 | 1948 | 1910 | 2373 |
| 1886 | 2023 | 1898 | 1890 | 1903 | 2003 | | |

¹ Eines der vielen Momente, welche die Preisbildung im Kleinverkehr beeinflussen! Es finden sich da verschiedene Preise nicht selten für dieselben Waren am selben Ort und zu derselben Zeit. Auch die Höhe der Zuschläge zu den einzelnen Waren weist eine große Mannigfaltigkeit auf. Waren, die sich an einen besondern Geschmack wenden, kleine Luxusartikel, Güter, die leicht zerbrechen, rasch verderben, Waren, die in kleinen Quantitäten an die Kunden verkauft werden, aber dieselbe Mühewaltung der Bedienung der Kunden erfordern wie andere Waren, Güter, die eine besondere Sorgfalt bei der Aufbewahrung erfordern usw., alle diese Güter lassen erhöhte Zuschläge billigerweise zu usw.

Beim Großverkehr, dem Verkehr zwischen Produzenten und Händlern, finden sich einheitliche Preise nicht nur für denselben Markt, sondern für alle zusammenhängenden Märkte und für ganze Gebiete. Vgl. Zuckerhandl, Preis (Theorie), im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI³ 1140 ff.

Seit 1911 berechnete der „Economist“ auch Indizes aus einer größeren Warenzahl.

Sauerbeck nahm für seine aus den Preisen von 45 Waren abgeleiteten Indexzahlen die Durchschnittspreise der Jahre 1867—1877 zum Ausgangspunkt (= 100). Sie wurden monatlich im „Journal of the Statistical Society“ veröffentlicht (Statist).

Die umfassenden Berechnungen Soetbeers für 100 Artikel (in seinen „Materialien zur Erläuterung und Beurteilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage“) gingen von dem Durchschnitt Hamburger Warenpreise der Jahre 1847—1850 aus. In der zweiten Auflage des angeführten Werkes reichen die Tabellen bis 1885. Doch hat Soetbeer weitere Berechnungen bis 1890 in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik veröffentlicht. Hier setzte Conrad die Berechnungen Soetbeers auf Grund von Hamburger Warenpreisen fort, daneben aber auch auf Grund von Preisen der deutschen Reichsstatistik.

Für die Vereinigten Staaten von Amerika hat insbesondere Falkner sich um Berechnung der Indexzahlen bemüht und, unter Berücksichtigung der Wichtigkeit der einzelnen Waren, die Wirkung der Preisveränderungen auf den Haushalt zu beleuchten versucht.

Die Indexzahlen finden heute ausgedehnte Verwendung. Man braucht sie auch, um die Preisbewegungen bestimmter Güterarten, z. B. der wichtigsten Lebensmittel, oder um Veränderungen des Konsums gewisser Waren, der Löhne usw. darzustellen¹. Zu beachten sind für Deutschland insbesondere die Berechnungen Richard Calwers, die amtlichen „Teuerungszahlen“ im „Reichsarbeitsblatt“ (seit 1920), die „Börsenindexziffer“ der Frankfurter Zeitung (August 1920 ff.), dann internationale Indexziffern.

25. Zur Geschichte der Preise hier nur einige kurze Bemerkungen.

Bezüglich des Altertums fehlen ausreichende Grundlagen für den Versuch einer Statistik oder einer geschichtlichen Darstellung der Preisbewegung. Für das Mittelalter läßt sich schon eher eine Kenntnis der Preisabfolgen wenigstens in beschränktem Umfange gewinnen. Inama-Sternegg, Guérard, Lamprecht u. a. haben sich um die Ermittlung der Preise im mittelalterlichen Deutschland bemüht. „Das Charakteristische der ganzen Preisentwicklung vom 8. Jahrhundert an“, sagt Wiebe², „ist ein starkes Steigen der Preise und andererseits ein entsprechendes Sinken der Kaufkraft des Geldes bis in die Mitte des 14. Jahrhunderts; alsdann

¹ Näheres in dem Aufsatz über die statistische Bestimmung des Preisniveaus von Zuckerkanal im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI² 1154 ff. Dort auch reicher Literaturnachweis. — Bei der Lehre vom Geldwert und dessen Schwankungen müssen wir auf die Indexzahlen zurückkommen.

² Zur Geschichte der Preisrevolution des 16. und 17. Jahrhunderts. Staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge, herausgegeben von Miaskowski (1895). — Außer den obengenannten Autoren seien noch erwähnt: Tooke und Newmarch, Die Geschichte und Bestimmung der Preise von 1793 bis 1857. Deutsch von Asher (1858); Laspeyres, Welche Waren werden im Verlauf der Zeiten immer teurer? in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft XXVIII (1872) 1 ff.; Roscher, Geschichte der Preise. System I (1906) §§ 127 ff. 379 ff.; Joh. Janssen, Geschichte des deutschen Volkes II 262 ff.; Stephan Beissel, Geldwert und Arbeitslohn im Mittelalter (Ergänzungsheft der Stimmen aus Maria-Laach [1884]). Insbesondere die Aufsätze von Lexis und Sommerlad, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, VI² 1166 ff.

beginnt eine entgegengesetzte Bewegung, ein durch nur geringe Schwankungen unterbrochenes Steigen der Kaufkraft des Geldes bzw. ein Sinken der Preise. Ihren Höhepunkt und zugleich Endpunkt erreicht diese Bewegung im Anfang des 16. Jahrhunderts.“ Die „Preisrevolution“ im 16. und 17. Jahrhundert war eine internationale Erscheinung. Sie besagt nicht bloß eine gewaltige Erhöhung der Warenpreise, sondern gleichzeitig eine „Preisumwälzung, eine Verschiebung des bis dahin geltenden gegenseitigen Verhältnisses der Warenpreise unter sich und dieser in ihrer Gesamtheit gegenüber den Arbeitslöhnen“ (Wiebe). Ursachen der Preisrevolution waren Kriege, Zunahme der Bevölkerung usw., namentlich aber die Geldentwertung des 16. und 17. Jahrhunderts, die wieder durch die gewaltige Zunahme der Edelmetallproduktion verursacht worden.

Über die mittelalterlichen Preisverhältnisse Frankreichs und Italiens belehren die Tabellen von Levasseur, d'Avenel, Cibrario; über Elsaß mit Basel die „Études économiques“ des Abbé Hanauer (1878); über England die Preisermittlungen Rogers usw.

Die aufsteigende Preisbewegung hörte im 17. Jahrhundert auf; in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts trat sogar ein Rückgang ein. Fast alle Waren sind seit 1850 im Preise gestiegen. Von dem 1873 erreichten Höhepunkt an beginnt wieder ein Sinken der Preise und dann seit 1896 eine nachhaltige Erhöhung des Preisniveaus. Natürlich macht sich der Wechsel der Konjunkturen immer wieder geltend. Speziell die Industrie hatte 1901 und 1907 kritische Störungen zu bestehen. Ihre Lage hatte sich aber seit 1896 im allgemeinen sehr befriedigend gestaltet. „Die Preise stiegen zwar nicht mehr auf die 1873 erreichte Höhe, aber sie waren gleichwohl, wie die hohen Dividenden vieler industrieller Aktiengesellschaften beweisen, sehr lohnend, da auch die Produktionskosten durch die Verbesserungen der Technik und der Transportmittel vermindert waren. Daß in die Periode von 1895 bis 1910 auch eine enorme Steigerung der Goldproduktion fällt, mag den wirtschaftlichen Aufschwung begünstigt haben, kann aber nicht als Ursache desselben angesehen werden und auch keinen entscheidenden Einfluß auf die Warenpreise ausgeübt haben, was schon daraus erhellt, daß die Preise des Getreides, abgesehen von der Wirkung der Schutzzölle, nicht wesentlich gestiegen sind.“ Die neueste Preisentwicklung ist Folge des Weltkriegs und daran anschließender anormaler Verhältnisse. Darüber später.

§ 4.

„Objektive“ und „subjektive“ Wert- und Preistheorien¹.

Die ökonomischen Güter können, wie wir sahen, in der Wert- und Preislehre unter doppelter Rücksicht betrachtet werden: 1. insofern sie die Befriedigung eines Bedürfnisses ermöglichen und dieser Befriedigung dienen

¹ Wer die Literatur der letzten Dezennien, speziell auch die entsprechenden Aufsätze in den bedeutendsten Zeitschriften aufmerksam verfolgte, der wurde mit Bewunderung erfüllt für die geistvollen und tieferschürfenden Bemühungen nach Klärung der Grundbegriffe der nationalökonomischen Theorie. Man braucht bloß, um hier nur einige Namen hervorzuheben, an Böhm-Bawerk, v. Wieser, Liefmann und seine Kritiker, ferner an Ammon, Oppenheimer, Spann, Zwiedeneck, Schumpeter, Engländer, Cassel, Oldenberg, Davenport, Lavergne usw. zu erinnern, um die Bedeutung jener mit staunenswertem Fleiß

(teleologische Betrachtung); 2. insofern das Gut Produkt menschlicher Arbeit und sachlicher Aufwendungen ist (kausale Betrachtung). Mit andern Worten: sie können betrachtet und bewertet werden nach dem Zwecke, dem sie in der menschlichen Wirtschaft dienen, oder nach den Ursachen, denen sie ihre Entstehung verdanken, — nach dem, was sie für den Menschen sind, oder nach dem, was sie durch den Menschen sind.

Unter diesen Gesichtspunkten lassen sich die Wert- und Preistheorien in zwei Gruppen einteilen, je nachdem sie dem teleologischen oder dem kausalen Prinzip folgen.

Gewöhnlich spricht man von Theorien, die vom „Nützlichkeitsprinzip“ und andern, die vom „Arbeitsprinzip“ ausgehen. Oder man scheidet diese Theorien in „subjektive“ und „objektive“; die ersteren erklären den Tauschwert durch Bedingungen, welche den „subjektiven“ Wert der wirtschaftlichen Güter (d. h. ihre Bedeutung für den Wohlstand des gegebenen Subjekts) bestimmen, die andern aber durch die „objektiven“ Produktionsverhältnisse. Diese Unterscheidungen bzw. Benennungen können indes irreführen. Die sog. „subjektiven“ Theorien berücksichtigen zumeist außer der Nützlichkeit auch die objektive Seltenheit. Die „objektiven“ Theorien aber sind nicht durchweg reine „Arbeitstheorien“, sondern Produktionskostentheorien. „Subjektiv“ ist überhaupt nur der individuelle Gebrauchswert; schon der Tauschwert an sich ist etwas Objektives.

Wir haben im ersten Bande¹, bei der allgemeinen Wertlehre, die wichtigsten Formulierungen der „objektiven“ und „subjektiven“ Werttheorien ausführlich behandelt. Hier begnügen wir uns mit einer kurzen Übersicht.

1. Die Theorie der Klassiker. Adam Smith galt die Arbeit als der ursprünglichste Maßstab des Tauschwerts, und zwar ist der Wert eines Gutes genau der Menge von Arbeit gleich, die damit gekauft werden kann, also gleich der eingetauschten fremden Arbeit². Doch entbehrt Smiths Werttheorie der klaren und scharfen Herausarbeitung. Er läßt seine Arbeitswerttheorie nur für primitive

und höchster Geistesschärfe vorgenommenen Untersuchungen schon aus dem Klange der Namen ihrer Urheber entnehmen zu können. Wo nun die nationalökonomische Wissenschaft in theoretische, historische, praktische Nationalökonomie zerlegt ist, wird man dem „theoretischen“ Teil vielleicht eine ausführlichere Würdigung auch der neuesten Wert- und Preistheorien einfügen müssen. Wir jedoch haben durch die Bezeichnung der Nationalökonomie als praktischer Wissenschaft, durch die Zusammenfassung der theoretischen, historischen, praktischen Betrachtung die Notwendigkeit und Wichtigkeit rein theoretischer Untersuchungen zwar nicht verkennen wollen. Uns genügt es aber, in diesem Lehrbuch Theorien, die noch nicht zur abschließenden Klarheit und Bestimmtheit gelangten, bloß zu erwähnen, indem wir uns eine ausführlichere Behandlung an anderer Stelle vorbehalten.

¹ Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 53 ff. (52 ff.). Dort auch weitere Literaturnachweise. Die Wiederholung hier mit Rücksicht insbesondere auf diejenigen Leser, denen nur Bd. IV u. V zur Verfügung steht.

² Als Anhänger der Arbeitswerttheorie werden auch genannt William Petty, Locke, Franklin.

Wirtschaftszustände, für jenen „frühen und rohen Gesellschaftszustand, der weder eine Kapitalansammlung noch einen Landerwerb kannte“, gelten, während er für die höher entwickelte Volkswirtschaft eine Produktionskostentheorie aufstellt.

Ricardo¹ lehnt die Auffassung Smiths, daß der Wert des Gutes durch die Menge der eintauschbaren Arbeit bestimmt werde, ab und belehrt uns, daß der Wert eines Gutes oder die Menge eines andern Gutes, gegen welche man dasselbe vertauscht, sich nach der verhältnismäßigen Menge von Arbeit richte, welche zu seiner Hervorbringung erforderlich ist. Voraussetzung ist dabei die unbegrenzte Vermehrbarkeit dieser Güter, daß es sich nicht um Seltenheitsgüter handle. So spricht sich Ricardo in seinen „Grundsätzen der Volkswirtschaft und der Besteuerung“ aus. Spätere Äußerungen Ricardos (Briefe an McCulloch) aber scheinen keinen Zweifel darüber bestehen zu lassen, daß Ricardo, wenigstens in der Folge, sich weniger zum reinen Arbeitsprinzip als zum Kostenprinzip bekannt hat, so daß wir auch in Ricardo für die entwickelte Wirtschaftsform einen Vertreter der Produktionskostentheorie erblicken dürfen².

Nach Carey führt die Erkenntnis des Widerstandes, der zu überwinden ist, ehe wir in den Besitz des begehrten Gegenstandes gelangen, zur Erkenntnis des Wertes. Doch sind es nach Carey nicht die zur Produktion, sondern zur Reproduktion erforderlichen Kosten³, welche die Werthöhe bemessen.

Für Bastiat ist der Wert das Verhältnis zweier ausgetauschter Dienstleistungen. Die Dienstleistung aber faßt Bastiat als eine Arbeitersparung für den Empfänger auf.

Das Wesentliche der sog. „klassischen“ Werttheorie kann darin erblickt werden, daß in ihr der Gebrauchswert zwar ganz und voll auf den Nutzen der Güter zurückgeführt wird, während der normale Tauschwert und der Normalpreis der beliebig vermehrbaren Güter sich ebenso ganz und voll auf die Herstellungskosten zurückführt. Sie ist Produktionskostentheorie, so daß in ihrer abgeklärten Form nicht nur die auf die Herstellung der Güter verwendete Arbeit, sondern auch die dazu erforderlichen Boden- und Kapitalnutzungen den Wert bestimmen.

¹ Vgl. Diehl, Erläuterungen zu Ricardos Grundgesetzen (1905) 1—156. Ferner: Die Entwicklung der Wert- und Preistheorie im 19. Jahrhundert, in Schmollers Festgaben I (1908); sodann: Theoretische Nationalökonomie (1916) 171 231 269 272 f. 284 ff. 295 f. 308 327 470.

² Die Zurückführung des Kapitals auf Arbeit würde das nicht ausschließen. Über Ricardos Grundrententheorie wird später gehandelt. Vgl. G. Cassel, Die Produktionskostentheorie Ricardos, in Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft LVII (1901).

³ Über die verschiedenen Auffassungen, was unter „Kosten“ zu verstehen sei, über „waiting“ oder „abstinence“ (Senior), die englisch-amerikanische disutility-Theorie (Marshall, Edgeworth, Mc Vane usw.), vgl. Schumpeter, Theoretische Nationalökonomie (1908) 219 ff.

Der Nutzen des Produkts aber scheidet aus dem Begriff des Tauschwerts aus.

Sozialistische Theoretiker haben dann wieder die bloßen Arbeitskosten der Produktion für das echte Wertmaß erklärt.

Rodbertus versuchte den Nachweis, daß die Frucht steigender Produktivität der nationalen Arbeit unverhältnismäßig stark dem Grund- und Kapitalbesitz zufließe, auf Kosten des relativen Anteils der Arbeiter¹.

2. Marx' Wert- und Mehrwerttheorie. Nach Marx zählt überhaupt nur die gesellschaftlich notwendige Arbeit, gemessen durch die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, als wertbildend. Sie ist ihm die „Substanz des Tauschwerts“.

Marx wollte das Wertgesetz der kapitalistischen Wirtschaft, d. h. das beim Warenverkehr herrschende Wertgesetz aufdecken². Beim Warenaustausch werden die Werte der ihren Gebrauchseigenschaften nach verschiedensten Güter aufeinander bezogen und einander gleichgestellt. Dieser Gleichsetzung wegen müssen sie etwas Gemeinsames haben. Das kann aber nicht ihr verschiedener Gebrauchswert sein. Es ist „gerade die Abstraktion von ihrem Gebrauchswert, was das Austauschverhältnis augenscheinlich charakterisiert. Innerhalb desselben gilt ein Gebrauchswert gerade soviel wie jeder andere, wenn er nur in gehöriger Proportion vorhanden ist... Als Gebrauchswerte sind die Waren vor allem verschiedener Qualität, als Tauschwerte können sie nur verschiedener Quantität sein, enthalten also kein Atom Gebrauchswert. Sieht man nun vom Gebrauchswert der Warenkörper ab, so bleibt ihnen nur noch eine Eigenschaft, die von Arbeitsprodukten“. Der Tauschwert wird also ausschließlich durch die Arbeit bestimmt. Die Arbeiten des Schneiders, Schlossers, Spinners usw. sind aber ebenso verschieden wie auch die Gebrauchseigenschaften der Waren. Es muß also von diesen Verschiedenheiten der Arbeit abstrahiert, die verschiedenen Arbeiten müssen der Quantität nach an ihrer Zeitdauer gemessen, kompliziertere Arbeiten „als potenzierte oder vielmehr multiplizierte einfache Arbeit“ betrachtet werden. Der Wert einer Ware wird somit durch die zu ihrer Produktion notwendige Arbeitszeit gemessen. „Als Werte sind alle Waren nur bestimmte Maße festgeronnener Arbeitszeit.“ Wird aber die Ware dann nicht um so wertvoller sein, je ungeschickter und fauler der Arbeiter ist, je mehr Arbeitszeit der Arbeiter auf die Herstellung der Arbeit verwendet? Nein, nicht die Arbeitszeit, die tatsächlich auf die Herstellung der Ware verwendet wird, bemißt deren Wert, sondern die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, d. h. diejenige, die notwendig ist, „um irgend einen Gebrauchswert mit den vorhandenen gesellschaftlich normalen Produktionsbedingungen und dem Durchschnittsgrad von Geschicklichkeit und Intensität der Arbeit herzustellen“.

Der Wert der Arbeit selbst wird nun gleich dem Werte jeder andern Ware durch die zu ihrer Reproduktion notwendige Arbeitszeit bestimmt, d. h. durch

¹ Im „Normalarbeitstag“ (1871) machte Rodbertus diesbezüglich auch positive Reformvorschläge.

² Marx, Kapital I⁴ (1890) 3 ff. 139 ff. Vgl. Bd. I², Kap. 4, § 4, S. 346 ff. (319 ff.). Kautsky, Theorien über den Mehrwert (1905/10). Zum Ganzen vgl. Gelesnoff, Grundzüge (1918) 225 ff.

die Unterhaltskosten des Arbeiters und seiner Familie gemäß den Lebensgewohnheiten der Arbeiterbevölkerung bei gegebener Kulturstufe des Landes. Dieser Wert ist der Tauschwert der Arbeit. Der Arbeiter erhält ihn im Lohne. Der Kapitalist aber verfügt über den Gebrauchswert der Arbeit. Er kann den Arbeiter länger arbeiten lassen, als dem „Werte“ der Arbeit und dem Lohne entspricht. Er zahlt dem Arbeiter einen Tagelohn von drei Schilling, welche sechs Arbeitsstunden gesellschaftlich notwendiger Arbeit verkörpern. Aber er kann den Arbeiter in Kraft des Arbeitsvertrags zwölf Stunden arbeiten lassen. Für diese weiteren sechs Stunden bezahlt der Kapitalist nichts. Der Arbeiter erzeugt also ein Mehrprodukt und der Kapitalist gewinnt einen Überschuß über den Lohn, der den Tauschwert der Arbeit repräsentiert. Diesen Überschuß nennt Marx „Mehrwert“. Er bildet nach Marx die Einkommensquelle der Kapitalistenklasse.

Die Marxistische Wertlehre steht nicht nur im Widerspruch mit den Tatsachen des realen Lebens, sie ist auch irrig in ihren Voraussetzungen, widerspruchsvoll in sich selbst und absurd in ihren Konsequenzen.

Im Tausch werden Waren einander gleichgestellt; sie müssen also etwas Gemeinsames haben. Das kann aber nicht der Gebrauchswert sein; denn als Gebrauchswert sind die Waren: Eisen, Weizen völlig verschieden. Sind aber nicht auch die Arbeiten völlig verschieden? Das bestreitet Marx nicht. Um zum Gemeinsamen zu kommen, abstrahiert er von der Verschiedenheit der Arbeiten. Warum konnte er denn nicht auch von der Verschiedenheit der Gebrauchswerte abstrahieren? Und widerspricht sich Marx nicht selbst, wenn er einerseits den Gebrauchswert ganz aus dem Tauschwert eliminiert, zugleich aber fordert, daß die Gebrauchswerte „in gehöriger Proportion“ vorhanden seien? Aber die Gebrauchswerte sind „toto coelo“ verschieden! Sind die Arbeiten weniger verschieden, die Arbeit eines Künstlers, eines Malers und eines Schuhputzers? Kann man sie auf Verbrauch von Nervensubstanz und Arbeitszeit als Gemeinsames zurückführen? Sind sie nicht gerade in dieser Hinsicht völlig inkommensurabel?¹

Schon früh hatte Marx erkannt, daß zwischen der realen Wirklichkeit und seiner Theorie ein starker Gegensatz bestand, daß auch das Kapital Einfluß besitze auf Wert und Preis. Im ersten Bande seines Lebenswerks unterscheidet Marx bei dem im Produktionsprozeß verwendeten Kapital vom Standpunkt seiner Werttheorie aus einen konstanten Teil (alle Ausgaben des Kapitalisten mit Ausnahme des Arbeitslohnes) und einen variablen (Ausgabe für Bezahlung der Arbeit). Der Wert des konstanten Teiles geht in den des Produkts ohne Änderung über, der Wert des variablen dagegen mit einem bestimmten Überschuß (dem Mehrwert), dessen Höhe sich nach dem Exploitationsgrad der lebendigen Arbeit richtet. Die Zusammensetzung des Kapitals in Bezug auf das gegenseitige Verhältnis des konstanten und variablen Teiles desselben nennt Marx die organische Zusammensetzung des Kapitals. Kapitale höherer organischer Zu-

¹ Nach Marx wird jede Stunde qualifizierter Arbeit als mit einem bestimmten Koeffizienten multiplizierte Stunde gemeiner Arbeit angesehen. Nach Franz Oppenheimer (Die soziale Frage und der Sozialismus, 1912) werden die Waren nur als gleichwertig betrachtet, wenn sie mit gleichen Mengen gleich qualifizierter Arbeit hergestellt sind. Das paßt aber, von anderem abgesehen, nicht in die Marxsche Wertlehre.

sammensetzung sind nach ihm solche, bei denen der konstante Teil überwiegt, die andern, bei denen der variable Teil überwiegt, sind Kapitale niedrigerer Zusammensetzung. Tatsächlich ist die Zusammensetzung der Kapitale in den verschiedenen Produktionssphären und Unternehmungen verschieden.

Würden nun die Waren gemäß der Marxschen Theorie auf dem Markte zu ihrem „Werte“ in seinem Sinne verkauft, d. h. würde ihr Wert mit dem Preise und der aus ihrem Verkauf gewonnene Mehrwert mit dem Profit des Kapitalisten zusammenfallen, dann würden die Kapitale niederer organischer Zusammensetzung einen höheren Profit abwerfen als die Kapitale höherer organischer Zusammensetzung. Warum? Bei den ersteren wäre eben derjenige Teil des Kapitals, der den Mehrwert erzeugt (das variable Kapital, Lohn der exploitierten Arbeiter), größer, weil da mehr lebendige Arbeitskraft, bei den andern aber verhältnismäßig mehr Maschinen und andere Produktionsmittel Verwendung finden.

In Wirklichkeit aber findet eine Ausgleichung des Profits in den verschiedenen Produktionssphären trotz der verschiedenen Zusammensetzung des Kapitals statt. Gleiche Kapitale bringen unabhängig von ihrer Zusammensetzung in der Regel gleiche Profite.

Marx sucht diese Schwierigkeit zu überwinden, indem er den Begriff des Wertes und Preises, des Mehrwerts und Profits auseinanderhält: Die Preise werden tatsächlich durch die Produktionskosten reguliert, und die verschiedenen Profitraten werden durch die Konkurrenz zu einer Durchschnittsprofitrate ausgeglichen.

Daß es sich hier letzten Endes um eine Preisgabe der Wert- und Mehrwerttheorie handelt, wird auch dadurch kaum verdeckt, wenn Marx uns belehren will, der „Wert“ in seinem Sinne finde seinen Ausdruck nur in den gesellschaftlichen Gesamtprodukten und der „Mehrwert“ in der von der ganzen Kapitalistenklasse insgesamt bezogenen Profitmasse. Das ist eine Flucht ins Nebelhafte, abgesehen davon, daß die gründliche Nachprüfung der Marxschen Berechnungen durch Bortkiewicz¹ und Tugan-Baranowsky² jene Berechnungen als fehlerhaft erwiesen hat.

Ob unter diesen Umständen im Marxistischen „Mehrwert“ noch die „Einkommensquelle der Kapitalistenklasse“ erblickt und der ganze Profit ausschließlich auf die Ausbeutung der Arbeiterklasse zurückgeführt werden kann, ist kaum bloß zweifelhaft. Gewiß erzeugt der Produktionsprozeß einen Mehrwert, an dessen Herstellung die ausführende Arbeit wesentlichen Anteil hat. Aber sie ist nicht der alleinige Erzeuger dieses Mehrwerts und nicht jeder Unternehmer ein Ausbeuter der Arbeiter.

Die klassische Theorie (Smith) nannte denjenigen Preis, der mit den Produktionskosten übereinstimmt, den „natürlichen“ Preis. Der jeweilige aktuelle Marktpreis aber wird ihr zufolge durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt. Er kann bald höher bald niedriger sein als der natürliche Preis.

¹ Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXIII (1906) 1 ff.; XXV (1907) 10 ff. 445 ff. Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Bande des „Kapital“, in Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik XXXIV (1907) 319 ff.

² Die theoretischen Grundlagen des Marxismus (1906) 170 ff.

Der Ausdruck „natürlicher“ Preis wurde in der Folge weniger angewandt. Aber die an die Klassiker sich anschließende herrschende Theorie erblickte doch in dem Kostenpreis den Normalpreis. Für jeden einzelnen Tauschakt entscheidet hiernach zwar unmittelbar das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, auf die Dauer aber und endgültig entscheidet die objektive Tatsache der Produktionskostenhöhe eines Tauschguts.

3. Das Nutzenprinzip in der Wertlehre und die österreichische Schule. „Ein Gut ist das, was nützlich ist“, so hatte schon Sokrates (nach Xenophon) gesagt. Auch Aristoteles erblickte in der Nützlichkeit die Grundlage zur Erklärung des Wertes. Nicht etwa deshalb, weil er die Arbeit gering schätzte, sondern weil er der Überzeugung war, daß ein „Gut“ vor allem eben als „Gut“, seines Zweckes: der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, wegen geschätzt und bewertet werde. Die Größe des Wertes aber hängt nicht nur von der Nützlichkeit, sondern ebenso von der Seltenheit des Gutes ab. Auch diese Auffassung trat von der älteren Lehre an immer klarer hervor, bei Thomas von Aquin ebenfalls die Bedeutung der Arbeit und der Kosten für die Wertbestimmung usw.

Die Erklärung des Wertes wirtschaftlicher Güter durch Nützlichkeit und Seltenheit derselben fand dann wiederum in der Theorie vom Grenznutzen, Grenzwerte, seitens der sog. österreichischen oder Wiener Schule eine neue, hochbeachtenswerte Vertretung¹. Die Anhänger dieser mehr abstrakten Richtung in der Nationalökonomie versuchten das ganze Gebiet der Werterscheinungen monistisch aus dem Nutzenprinzip in ihrer Weise zu erklären: Sind Güter nicht im Überfluß, d. i. in einer den vollen Bedarf übersteigenden Menge, aber doch in einer solchen Menge vorhanden, daß sie zur Befriedigung mehrerer oder vieler Bedürfnisse von verschiedener Wichtigkeit ausreichen, ihre tatsächliche Verwendung verschiedenen, größeren oder geringeren Nutzen gewähren kann (Brot für den Menschen und für den Papagei), dann wird dieser geringste Nutzen, zu dem ich das Gut noch verwenden kann und, sofern der ganze Vorrat verwendet wird, auch tatsächlich verwende, den Wert jedes einzelnen Gutes oder Güterquantums des Vorrats bestimmen. Warum? Nun, weil eben dieser geringste Nutzen es ist, der von dem Einzelgute noch abhängt. Wären die Güter nicht in einer solchen Menge vorhanden, daß nach Befriedigung der höheren Bedürfnisse noch Exemplare für die Befriedigung niederer Bedürfnisse verfügbar blieben, dann würden eben diese niederen Bedürfnisse ohne Befriedigung bleiben. Ihre Befriedigung hängt also von der Größe des Vorrats bzw. von dem letzten Güterexemplar ab, das ich zu ihrer Befriedigung noch nötig habe. Die wichtigeren Bedürfnisse dagegen hängen, in der Voraussetzung, daß mehr Güter vorhanden sind, als zu ihrer Befriedigung erforderlich sind, zwar von der Verwendbarkeit

¹ Zu den subjektiven Werttheorien aus den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts vgl. Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 61 ff. (57 ff.).

dieser Güter ab, nicht aber von dem letzten Exemplar oder Einzelquantum. Nur der geringste Nutzen hängt von dem letzten Einzelexemplar oder Einzelquantum ab. Dieser an der Grenze noch sich ergebende Nutzen (Grenznutzen) bestimmt also die Höhe des Wertes der fraglichen Güter.

Hauptvertreter der Grenznutzentheorie sind Karl Menger¹, Böhm-Bawerk², v. Wieser, Sax usw. in Österreich, Jevons, Marshall u. a. in England, Walras, Pareto in der Schweiz, Pierson in Holland, Pantaleoni, Ricca-Salerno und Graziani in Italien, Gide und St. Marc in Frankreich, Wicksell in Schweden, Patten, Clark, Irving Fisher in Amerika. Von Besonderheiten in den Anschauungen der verschiedenen Autoren sehen wir hier ab und fassen namentlich jene Formulierungen ins Auge, die sich bei den österreichischen Gelehrten finden.

Der untere Endpunkt der Linie des Nutzens ist der Ansatzpunkt des Wertes. Der Wert eines einzelnen Gutes aus einem Vorrat wird durch das Interesse an derjenigen Nutzleistung bestimmt, welche unter den durch den ganzen Vorrat gedeckten wichtigsten Nutzleistungen die mindest wichtige ist. Der Wert der Gütereinheit wird durch die geringste unter den wirtschaftlich zulässigen Nutzleistungen der Einheit bestimmt. Das sind Formulierungen (vgl. z. B. v. Wieser³), die prägnant den Grundgedanken der Grenzwerttheorie zum Ausdruck bringen: die Größe des Wertes wird bestimmt durch den Grenznutzen⁴. Der Wert aber ist das oberste Prinzip der gesamten Wirtschaft. Seine Gesetze sind nach Wieser für die politische Ökonomie das, was das Gesetz der Schwere in der Mechanik ist. Sie haben darum auch dauernde und allgemeine Geltung.

„Indem die Klassiker von der Produktionssphäre ausgingen“, sagt Diehl⁵, „mußten sie zugleich eine bestimmte Produktionsweise zu Grunde legen, und sie wählten dazu die kapitalistische, für den Markt arbeitende Produktionsform. Sie legten ihre wirtschaftlichen Gesetze dar, indem sie die Beziehungen zwischen den kapitalistischen Unternehmern und ihren Arbeitern einerseits und den Konsumenten der marktgängigen Waren anderseits wissenschaftlich zu erklären suchten. Sie wollten zeigen, wie gewisse, auf der Seite der Produktion vorhandene Faktoren, vor allem die aufgewandte Arbeits- oder Kostenmenge bestimmend für die Erscheinungen der Zirkulations- und Distributionssphäre, der Wert- und Preiserscheinungen usw. seien. Die Konsumenten mit ihren subjektiven Urteilen wurden gegenüber diesen objektiven Momenten sozusagen ausgeschaltet, und unabhängig von ihren persönlichen Meinungen sollten ihnen bestimmte Preise, Löhne usw. auf Grund unabänderlicher Produktionsnotwendigkeiten diktiert werden. Wenn auch von den Klassikern angenommen wurde, daß dieses auf freier Kon-

¹ Grundsätze der Volkswirtschaftslehre I (1871) 82 ff.

² Zuerst in seinen Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts (Jahrbücher für Nationalökonomie 1886), dann in dem Werke „Kapital und Kapitalzins“. Besondern Fleiß verwendet Böhm-Bawerk auf die Auswahl von erklärenden Beispielen.

³ Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes (1884) 129. Der natürliche Wert (1889). Jetzt auch Bd. I des neuen Grundrisses der Sozialökonomie 191 ff.

⁴ Zum Ganzen vgl. Karl Diehl, Theoretische Nationalökonomie I (1916) 269 ff.

⁵ A. a. O. 275 f.

kurrenz beruhende Wirtschaftssystem ein dauerndes und „ewiges“ sei, und wenn sie daher ihren Sätzen eine gewisse Allgemeingültigkeit von ihrem Standpunkt aus zuschreiben durften, so war doch immer ihr Ausgangspunkt eine historische Wirtschaftsepoche, die erst auf einer gewissen Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung erreicht war, auf der man schon mit solchen Typen wie dem kapitalistischen Unternehmer rechnen durfte. Ganz anders die österreichische Schule, die nichts anderes voraussetzt als Menschen mit bestimmten Bedürfnissen und dem Streben, diese Bedürfnisse zu befriedigen. Dieser Ausgangspunkt vom Einzelindividuum erlaubt ihnen tatsächlich, wirtschaftliche Phänomene allgemeinsten Art aufzustellen, die sich beim primitivsten, allein für sich lebenden Individuum ebenso finden wie bei einem Glied der kapitalistischen Volkswirtschaft oder dem Genossen einer sozialistischen Gemeinschaft.“ Aber man wird hier doch wieder an den bereits erwähnten Stock erinnert, von dem Smith einmal in Anwendung auf das merkantilistische und physiokratische System gesprochen: Der verbogene Stab wird nicht gerade, wenn er zu stark nach der andern Richtung gebogen wird. Die Klassiker hatten den objektiven Kostenwert einseitig betont. Jetzt lautet die Parole: subjektiver Wert. Und manche meinten und meinen sogar den Vogel abgeschossen zu haben, wenn sie eine „rein“ subjektive Wert- und Preislehre aufzustellen sich bemüht hatten. Dazu diese merkwürdige Psychologie! Die Wertlehre sollte „psychologisch“ begründet werden. Schon Gossen¹ hatte die Genußlehre zum Ausgangspunkt der Wirtschaftstheorie gewählt, hatte, wie Brentano² sagt: als erster den Gedanken der abnehmenden Lustempfindung bei Mehrverwendung von Genußeinheiten auf die Befriedigung eines Bedürfnisses zur Grundlage eines nationalökonomischen Systems gemacht. Er hatte gelehrt: Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis schließlich Sättigung eintritt. Das ist nicht nur psychologisch, sondern auch physiologisch wahr. Aber solche Psychologie des Genusses, der Bedürfnisempfindungen, der Lust- und Unlustgefühle, kann doch nicht die Grundlage einer der menschlichen Vernunft genügenden Wert- und Preislehre bilden³. Sehr richtig bemerkt Diehl⁴: „Gefühlsintensitäten können keinen Größenmaßstab für den Wert abgeben“. Indem Vertreter der Grenznutzentheorie vielfach triebhafte, sensuale Lust- und Unlustgefühle in den Vordergrund rückten an Stelle von rationellen Urteilen, haben sie zwar das Subjektive ihrer Wertlehre bis ins Subjektivistische hinein gesteigert, damit aber auch ihre ganze Lehre auf einem schwankenden Fundament aufgebaut.

Nur den Schein von Sicherheit bieten ferner die algebraischen Formeln und geometrischen Figuren jener mathematischen Nationalökonomien (Walras, Pareto u. a.), welche die ganze Wirtschaftswissenschaft auf eine Mechanik des Tausches zurückführen wollen, indem sie in dem wirtschaftlichen Prinzip (Maximum der Befriedigung mit dem Minimum der Anstrengung) das Prinzip der reinen

¹ Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln (1854).

² Die Entwicklung der Wertlehre (1909) 50.

³ Das gilt auch für den Versuch einer „psychischen“ Begründung der Wirtschaftslehre durch Liefmann, der in dem „Zurück zu Gossen“ das Heil erblickt. Vgl. dazu Bd. II²—³, Kap. 1, § 4, S. 189 ff.

⁴ Erläuterungen zu Ricardo I 66 70.

Mechanik (Prinzip der Kraftersparung, des kleinsten Mittels zum größten Zweck) wiedererkennen. Die Individuen werden ihnen zufolge von ihrem persönlichen Interesse angetrieben, wie die Billardkugel vom Queue. Die Wissenschaft berechnet die komplizierten Figuren, wie der gute Spieler die Figuren berechnet, die sich aus dem Zusammentreffen der Kugeln untereinander und mit der Bande ergeben. Das Eigeninteresse ist auch nach Edgeworth der Kutscher, der auf dem Bock sitzt. Der ökonomische Mensch aber ist der von diesem Kutscher geleitete Wagen: „Ein System eines solchen Wagens und Kutschers stellt die soziale Wissenschaft vor.“¹ Schönes System, wo nur zu oft Leidenschaft die Zügel führt und der vernunftbegabte Mensch den Gaul abgeben muß!

Es wäre verlockend, die Wiener Schule sowie ihre näheren und entfernteren Anhänger auf den einzelnen Gebieten des Wirtschaftslebens zu verfolgen, zu sehen, mit welchem Aufwand von Geist und den feinsten Unterscheidungen sie die schwierigsten Probleme in ihrem Sinne zu lösen sich bestreben. Wir würden da z. B. hören, wie die Individuen ihr Einkommen auf die verschiedenen Bedürfnisse nach der Wichtigkeit der einzelnen Bedürfnisse verteilen, so zwar, daß in der Wirtschaft des Individuums für jede Art der Güter ein Grenzpunkt der Beschaffung und Verwendung vorhanden sei². So ergebe sich für jede Wirtschaft eine Summe von Grenzpunkten, bei deren Befriedigung sie im Gleichgewicht ist. Von hier aus werde die ganze Produktion, die Preisbildung, die Einkommensverteilung reguliert. Im Anschluß an den Grenznutzen ergebe sich auf diese Weise auch für die gesamte Volkswirtschaft in jeder Zeit ein Gleichgewichtsstandpunkt, nach welchem sie, solange die allgemeinen Ursachen des Wirtschaftslebens sich nicht änderten, zurückzukehren strebe. Und bloß diesen Gleichgewichtsstandpunkt — die Statik der Wirtschaft — wolle die reine Theorie untersuchen. In den Fragen der Entwicklung versage sie allerdings usw. Wir müssen uns indes hier auf eine weniger detaillierte Beurteilung beschränken.

1. Die Grenznutzentheorie kann nicht den Anspruch erheben, eine allgemeine Werttheorie zu sein. Die von ihr und in ihrer Weise erstrebte Synthese von Nutzen und Seltenheit findet nur auf Güter Anwendung, die einen Vorrat bilden können, auf fungible Gebrauchs- und Verbrauchsgüter, ferner auf Güter, die verschiedenen, abgestuften Nutzen stiften können. Ist das nicht der Fall, gewähren die Güter keinen verschiedenen Nutzen, dann hilft die Grenznutzentheorie uns nicht, während der Satz, daß der Wert vom Nutzen und von der Größe des Vorrats bestimmt wird, seine Geltung auch dann behält. Für Einzelgüter mit individualisiertem Gebrauch, wo ein einzelnes Exemplar oder eine geringe Zahl zur Deckung meines Bedarfs genügt, bringt die Grenznutzenlehre keine Aufklärung. Es gibt ferner Güter, deren Nutzen sogar mit Zunahme des Vorrats an Nützlichkeit gewinnen. So mag der Reiche subjektiv für seine Person die Geldeinheit geringer schätzen als der Arme.

¹ Mathematical psychics 24. Vgl. Gide-Rist, Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen (1913) 601 ff.

² Schon Gossen hätte gelehrt, daß wenn bei einer Vielheit von Bedürfnissen nicht alle vollkommen Befriedigung finden können, jede Art von Genuß bei dem gleichen Grenznutzen abgebrochen werden müsse, soll ein Maximum des Genusses erreicht werden.

Zugleich weiß er, daß auch für ihn im Tauschverkehr jede Geldeinheit den gleichen Wert hat. Ja man darf sagen, daß in dieser Hinsicht das Wachstum des Geldvorrats, weit entfernt, abnehmende Nützlichkeit der Geldeinheit herbeizuführen, auch für den Reichen deren Nutzen eher vermehrt. Es wird dadurch nicht bloß die Erhöhung der Lebenshaltung ermöglicht, das freie Einkommen vermehrt. Kaum jemals wird selbst dem größten Reichtum eine nützliche Verwendung für die letzte Geldeinheit fehlen. Gewiß, des Geldes Nützlichkeit ist eine andere als die sonstiger konkreter Gebrauchsgüter. Sie besteht darin, daß das Geld in der Gesellschaft als allgemeines Tauschmittel anerkannt ist und darum zum Erwerb beliebiger Güter mit spezieller Nützlichkeit dienen kann. Die subjektive, individuelle Schätzung des Reichen mit Rücksicht auf die Deckung seines persönlichen, unmittelbaren Bedarfs entscheidet aber nicht über den Wert des Geldes im Verkehr. Und mit diesem Verkehrswert, dem Tauschwert des Verkehrslebens, haben wir es schließlich in der Wert- und Preislehre zu tun.

2. Kann sodann der Grenznutzen wirklich, wie behauptet wird, als ein brauchbares Maß der Nützlichkeit und der Werthöhe gelten?¹ Die absolute Menge der Nützlichkeit einer Teilmenge läßt sich doch kaum im strengen Sinne messen. Man wird sich da vielmehr mit einer bloß vergleichweisen Betrachtung und Schätzung verschiedener höherer und niedrigerer Grade der Nützlichkeit begnügen müssen.

3. Die Grenznutzentheorie erklärt den Wert aus dem letzten Nutzen bei gegebenem Vorrat, nicht aber die Vorratsbildung. Gleichwohl spielt gerade diese Vorratsbildung in jeder ordnungs- und planmäßigen Wirtschaftsführung eine große Rolle. Man schätzt da auch den zukünftigen Bedarf. Das ist aber eine jedenfalls nicht durch „Empfindungen“, sondern im voraus nur durch rationelle Überlegung zu bestimmende Größe. Die Seltenheit wird dabei nicht nach dem Vorhandensein oder Nichtvorhandensein eines Mangelgefühls beurteilt, sondern nach der objektiven Schwierigkeit der Beschaffung der zur Deckung des Bedarfs erforderlichen Menge bzw. nach dem für diesen Zweck erforderlichen Kostenaufwand².

4. Wenn die Grenznutzentheorie die Höhe des Güterwertes aus der Höhe des Grenznutzens herleiten will, so muß sie, um die Höhe des Grenzwertes selbst zu erklären, zugleich wieder auf Nützlichkeit und Seltenheit, auf das Verhältnis von Bedarf und Deckung als die letzten Bestimmungsgründe des Wertes hinweisen³. Es bleibt darum die Frage berechtigt, ob man bei Untersuchung des Wertproblems

¹ Vgl. Wicksell in Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XXII (1913) 132 ff.

² Zum Ganzen vgl. Lexis, Wörterbuch der Volkswirtschaft Bd. P I 1189 ff.; Allgemeine Volkswirtschaftslehre (1913) 29 ff.

³ Vgl. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins 168 f.

nicht besser gleich auf jene letzten Bestimmungsgründe zurückgreifen und sich damit begnügen solle.

5. Die Subjektivität in der Wertbemessung unterliegt der Gefahr, den Wert individualistisch zu deuten. Soweit der Marktverkehr in Frage kommt, handelt es sich aber um gesellschaftliche Tatsachen: um gesellschaftlichen Bedarf, um marktmäßig dargebotene Gütermengen, um gesellschaftliche Schätzungen. Gewiß bilden für den einzelnen zunächst persönliche Momente den Bestimmungsgrund des Preises: für den Käufer der Gebrauchswert der Ware und die eigene Zahlungsfähigkeit, für den Verkäufer Kosten und Tauschwert des Zahlungsmittels. Auf dem Markte aber sind Käufer und Verkäufer in mehr oder minder größerer Zahl vorhanden. Es kommt dort durch die Konkurrenz, wie wir sahen, zu einer Bemessung des Preises und, soweit Preis Ausdruck des Wertes ist, zu einer Bemessung des Wertes, die universale Geltung erlangt, die bei vielen oder allen Individuen sich wiederholt, von vielen oder allen Individuen anerkannt wird.

6. Noch einmal sei darauf hingewiesen, daß die Wertschätzung nicht auf bloßer subjektiver „Empfindung“, auf subjektiven „Gefühlen“ beruht, sondern auf der Erkenntnis von objektiv Gegebenem. Sie ist nicht Affekt, sondern ein rationaler Akt, ein Urteil, Werturteil. Dieses Urteil hat zum Gegenstand und zur Quelle die objektive Nützlichkeit wirtschaftlicher Güter, bezieht sich also zugleich auf die Gutsqualität und das Seltenheitsmoment der in ihrem Wert geschätzten Dinge.

4. Psychophysik und Grenzwertlehre¹. Bernouilli hatte den Satz aufgestellt, die relative oder persönliche Wertschätzung einer Summe Geldes stehe im Verhältnis zur absoluten Höhe des Vermögens ihres Besitzers, Verbrauchers oder Empfängers. Und in der Tat, wer über eine Million zu verfügen hat, wird 100 *M*, die ihm zufließen, nicht so hoch schätzen wie der einfache Bürger, der vielleicht über 4000—5000 *M* zu verfügen hat.

Als nun Fechner, der Begründer der Psychophysik, daran ging, das vom Physiologen E. Weber aufgestellte Gesetz über die Empfindungssteigerung nachzuprüfen und mathematisch zu formulieren, konnte er sich die Analogie nicht verbergen, welche zwischen dem Satze Bernouillis über die relative Wertschätzung und dem Weberschen Gesetz über den Empfindungszuwachs zutage trat. Das Webersche Gesetz lautet: Die Empfindung wächst mit dem Verhältnis des Reizzuwachses. Unterscheiden wir z. B. eben noch zwei Druckreize von der Stärke von 10 und 11 *g*, so vermögen wir nicht mehr zu unterscheiden die Druckreize von 20 und 21 *g*, sondern erst den Unterschied von 20 und 22 *g*, von 30 und 33 *g*, 100 und 110 *g*. Nicht der absolute Reizzuwachs bleibt konstant, sondern der relative Reizzuwachs; immer muß der nachfolgende Reiz um den gleichen Bruchteil zunehmen, damit er eben noch vom vorhergehenden unterschieden werden kann. Fechner hat das Webersche Gesetz in eine genaue mathematische Formel gebracht,

¹ Beßmer, Über das „psychophysische Grundgesetz“ auf dem Boden der Nationalökonomie, in Stimmen aus Maria-Laach, April 1909.

und seitdem pflegt man es wohl auch so auszudrücken: Die Empfindung wächst mit dem Logarithmus des Reizes. Abgesehen vom mathematischen Ausdruck war die Sache selbst bekannt und man kann sich leicht durch Experimente darüber vergewissern. Hat man nur die Helligkeit von zwei Kerzen, so merkt man den Unterschied gleich, wenn eine dritte dazu kommt. Ist hingegen der Raum von zwanzig Kerzen erleuchtet, so wird die einundzwanzigste schwerlich bemerkt. In der Stille der Nacht hört man leicht ein nahendes Geräusch, im Lärm der Tagesarbeit verhallt es unbemerkt.

Daß eine gewisse Analogie zwischen dem Satze Bernouillis und dem sog. „psychophysischen Grundgesetz“ vorliegt, mag man unbedenklich zugeben. Indes handelt es sich bloß um eine nur äußere Analogie. Denn während das Webersche Gesetz die Beziehung von Reizzuwachs zur Steigerung der Empfindung ausdrückt, handelt es sich beim Satze Bernouillis um die Beziehung eines Werturteils zum tatsächlichen Wachstum äußerer Güter. Irreführend war es, daß Bernouilli vom Wachstum der „Glücksempfindung“ redet. Bei wachsenden äußeren Gütern wächst nicht die Empfindung vom Glück, sondern das Glücksgefühl (d. h. das affektive Moment); und dieses wächst nur in dem Maße, als das Urteil der Vernunft im Zuwachs der Sachgüter einen wirklichen Vorteil erblickt. Dieser wirkliche Vorteil aber ist bestimmt durch das Verhältnis des Güterzuwachses zur Befriedigung der Bedürfnisse. Mehr als eine äußere Analogie zwischen dem „psychophysischen Grundgesetz“ und dem Satze Bernouillis liegt also nicht vor.

Lujo Brentano¹ ging indes einen bedeutenden Schritt weiter. Er erblickte in dem Weber-Fechnerschen Gesetz einfachhin die Grundlage der Grenznutzenlehre. Die Grenznutzenlehre umfaßt, wie wir sahen, wesentlich zwei Sätze: 1. Nicht die abstrakte Bedürfnisgattung, sondern die konkreten Bedürfnisse, wie sie sich gerade geltend machen, entscheiden über die Größe des Wertes. 2. Nicht die höchsten, sondern das in der Bedürfnisskala am niedrigsten stehende konkrete Bedürfnis, dessen Befriedigung von einem Gut abhängt, bemißt dessen Wert.

Es ist klar, daß für die „Grenznutzenlehre“ die Frage, in welchem Maße steigende konkrete Bedürfnisse sich befriedigen lassen, von großem Interesse ist. Sie ist es übrigens für jede Theorie, welche den Wert eines nützlichen materiellen Gutes nach dem Grade seiner Bedeutung für den Menschen bemißt. Nach Lujo Brentano nun mußte sich diese Frage nach dem Weber-Fechnerschen Gesetz lösen lassen. Denn ihm ist die Grenznutzentheorie nur ein besonderer Anwendungsfall. Diesem Versuch, die ökonomische Werttheorie als einen Anwendungsfall des „psychophysischen Grundgesetzes“ zu verstehen, trat aber Max Weber im „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“² mit aller Entschiedenheit entgegen. Daß man ihm hierin nur Recht geben kann, wird die folgende Skizzierung der Bedenken zeigen, welche einer Übertragung des Weberschen Gesetzes auf die Werttheorie entgegenstehen.

Das Weber-Fechnersche Gesetz gilt nur als Ausdruck für die Wechselbeziehung von materiellem Reiz und Empfindung. Und zwar kommt nur der von außen auf die Sinne einwirkende Reiz und die von ihm ausgelöste Empfindung in Betracht. Denn nur der von außen ausgeübte Reiz kann genau abgemessen und dosiert werden. Nur für die Beziehung von äußerem Reiz und Sinnes-

¹ Die Entwicklung der Wertlehre (1908) 66 ff.

² XXVII (1908) 546 ff.

empfindung ist das Weber-Fechnersche Gesetz experimentell nachgeprüft und innerhalb gewisser Reizgrenzen als wahr befunden worden. Es geht aber nicht an, dasselbe einfachhin auf andere Gebiete seelischen Lebens, z. B. auf die Beziehung zwischen Gefühlen und äußeren Reizen, oder gar auf die Beziehung zwischen verschiedenen psychischen Vorgängen unter sich zu übertragen. Webers Gesetz gar auf begriffliche Vorgänge, auf Schätzungsurteile, auf zweckmäßiges, zielbewußtes Handeln anzuwenden, dazu fehlt jede Berechtigung. Will man im Weber-Fechnerschen Gesetz nur einen Spezialfall erblicken und ein „allgemeines Gesetz der Relativität unsrer inneren Zustände“ statuieren, so möge man ein solches allgemeines Gesetz erst nachweisen. Jedenfalls scheint es klar, daß zwischen psychischen, also inneren Vorgängen nicht jene Maßformel obwalten kann, welche das Verhältnis vom äußeren objektiv meßbaren Reiz zur Intensität der Empfindung regelt. Hätte Brentano sich die enge Umgrenzung des Weber-Fechnerschen Gesetzes und die verschiedene bald rein physiologische, bald psychophysische Deutung, die man demselben gibt, klar gemacht, so würde er nie auf den Gedanken verfallen sein, in jenem Gesetz die Grundlage irgend einer nationalökonomischen Werttheorie zu erblicken. Es mutet doch mehr als sonderbar an, daß man uns einlädt, eine Summe Geldes, ein Stück Land als Reiz zu betrachten, das Gefühl der „Sättigung“, der „Befriedigung“, des „Glückes“ als Empfindung, den Vermögenszuwachs als Reizzuwachs. Fast ist man versucht, mit Max Weber zu fragen, was dann wohl Reizschwelle und Reizhöhe, eben merklicher und übermerklicher Reizzuwachs u. dgl. mehr zu bedeuten habe. Das Geld ist kein Reiz, die „Sättigung“ und „Befriedigung“ keine „Empfindung“; damit fällt die ganze Anwendbarkeit des „psychophysischen Grundgesetzes“ auf die Werttheorie. Bei einem solchen Versuch aber, wie ihn Lujo Brentano macht, treten die Mängel, die zuweilen der Formulierung der „Grenznutzentheorie“ anhängen, doppelt klar, aber auch doppelt bedenklich hervor. Sinnliche Triebe, sinnliche Gefühle der Lust und Unlust, Empfindungen, die sich an deren Befriedigung und Nichtbefriedigung anschließen, werden zum einzigen Maßstab des Wertes gemacht. Die intellektuelle Einsicht, dieses geistige Moment, welches beim menschlichen Werturteil das wesentliche ist, tritt in den Hintergrund, wenn es nicht ganz verschwindet.

Aber selbst wenn sich das Webersche Gesetz wenigstens analogieweise auf die Werttheorie übertragen ließ, was wäre geholfen, solange sich weder der Einfluß der materiellen Güter auf den Menschen noch die verschiedenen Bedürfnisse quantitativ messen lassen? Wenn es auch gelänge, eine Intensitätskurve für die Befriedigung des Nahrungsbedürfnisses aufzustellen, so wäre es noch weit gefehlt, zu meinen, die Regeln, die sich aus ihr ableiten ließen, könne man auf den Verlauf der Befriedigung des Bedürfnisses nach geselliger Unterhaltung oder nach Lektüre anwenden.

Die Werttheorie, auch die „Grenznutzentheorie“, fährt also viel besser ohne Zuhilfenahme des „Weberschen Gesetzes“. Was sie an Psychologie braucht, liefert ihr eine tägliche Erfahrung. Sie sagt uns, daß es für den Menschen Bedürfnisse gibt, die befriedigt werden wollen, während doch nur eine beschränkte Menge von Sachgütern vorliegt, durch deren Gebrauch sie gestillt werden können. Sie lehrt uns auch, daß mit zunehmendem Verbrauch jener Güter auch zunehmende Sättigung eintritt, so daß gerade jene Bedürfnisse nicht ins Maßlose wachsen, sondern wirklich gestillt werden können. Die Erfahrung lehrt, daß der Mensch

imstande ist, zweckgemäß zu handeln mit den Gütern, die er nur in beschränktem Maße besitzt oder erlangen kann, hauszuhalten und die Bedeutung des ihm bleibenden Quantum richtig zu schätzen, so daß der Bedarf für die Gegenwart und nächste Zukunft gedeckt ist.

Diese psychologische Verbindungen kennt jeder aus dem Alltagsleben. Die Psychophysik braucht ihm deren Kenntnis nicht erst zu liefern, ja sie kann sie nicht liefern. An die vernunftmäßige Begriffsbildung, Beurteilung, Überlegung, an die Vorausberechnung, das zielbewußte Streben, das zweckmäßige Handeln, an all das reicht keine Stratton'sche Wage, kein Chronometer, kein Ergograph und keine Drehtrommel heran.

Mag man immerhin von einer Ausgestaltung der experimentellen Psychologie im weiteren Sinne des Wortes auch für die Nationalökonomie nutzbare Resultate erwarten, sicher ist, daß diese in keinem ihrer Teile sich auf der Psychophysik aufbaut. Die Modekrankheit, die naturwissenschaftliche Methode des Experimentierens unterschiedslos auch auf Gebiete zu übertragen, wo es kein Messen und Wägen gibt, können der Nationalökonomie nur empfindlich schaden.

5. Äquivalenzprinzip und Grenznutzenlehre. Leicht versteht man wie Vertreter der Grenznutzentheorie dem gegenüber sich ablehnend verhalten: Es sei eine offenkundige Tatsache, daß nirgends gleiche Werte vertauscht würden. Sonst käme überhaupt kein Geschäft zustande. So schon Karl Menger¹. Das wahre Grundgesetz der Preisbildung findet Böhm-Bawerk² darin, daß das Gut, welches man erlangen will, höher geschätzt wird als das Gut, das man im Tausche hingibt. Und Philippovich³ sagt: „Da in den Preisen Waren bestimmten Mengen von Geldeinheiten gleichgestellt werden, hat man den Preis auch als das im Preisgut (Geld) ausgedrückte Äquivalent der Ware bezeichnet. Das ist aber nur in dem Sinne richtig, daß für Einheiten derselben Ware die gleiche Menge von Geldeinheiten als Tauschmaß gilt. Die wirtschaftliche Bedeutung der Ware und des Geldäquivalents sind aber für die tauschenden Subjekte durchaus nicht gleichartig, weil ja bei jedem eine verschiedene Wertschätzung die Veranlassung zum Tausche bietet.“ Gewiß, der individuelle Gebrauchswert ist für die Tauschenden verschieden. Darum tauschen sie eben, und jeder will beim Tausche mit Rücksicht auf diesen individuellen Gebrauchswert gewinnen. Doch keiner will durch den Tausch verlieren. Er würde aber verlieren, wenn der Preis nicht dem Tauschwert seiner Ware gleich wäre und umgekehrt. Die ganze Schwierigkeit löst sich durch die richtige Unterscheidung zwischen individuellem Gebrauchswert und objektivem Tauschwert. Der individuelle Gebrauchswert ist für jeden der Tauschenden, wie wir sahen, das Motiv des Tausches. Das Grundgesetz des Tausches und der Preisbildung aber leitet sich aus dem Wesen des Tausches und dem Prinzip der Entgeltlichkeit, das den Tauschverkehr beherrscht, ab.

¹ Grundsätze der Volkswirtschaftslehre 173 ff.

² Grundzüge der Theorie des subjektiven Güterwerts, in Jahrbüchern für Nationalökonomie XIII 489 ff.

³ Grundriß I¹¹ 255.

Die scharfsinnigen Forschungen der Grenznutzentheoretiker werden auch in Zukunft nicht nur in der Geschichte der Nationalökonomie, sondern auch in dem System derselben die gebührende ehrenvolle Beachtung finden müssen. So haben wir es insbesondere als Verdienst der Grenzwerttheoretiker buchen dürfen, daß sie den teleologischen Charakter des Wertes, die Zweckbeziehung der Güter zur menschlichen Bedürfnisbefriedigung wieder in den Vordergrund der Werttheorie gerückt haben, gegenüber einer Lehre, die den Wert kausal aus den Aufwendungen für Herstellung des Werträgers nicht ohne Einseitigkeit erklären wollte. Sie bieten uns in ihrer Theorie ferner eine zwar nicht notwendige, aber auch nicht gering zu schätzende theoretische Veranschaulichung für das Sinken des Wertes homogener Güter mit Zunahme ihrer Menge; sie illustrieren die Wichtigkeit des Moments der Seltenheit eines Gutes für dessen Wert, beleuchten den Satz, daß der Wert, die wirtschaftliche Bedeutung eines Gutes um so größer ist, je weniger derartiger Güter es gibt, weil die Größe des Vorrats darüber entscheidet, welcher der verschiedenen Nutzen, den das Gut gewähren kann, im Einzelfall von ihm abhängt.

Ob aber die Grenztheoretiker mit ihren Spezialuntersuchungen und Spezialanwendungen das Verständnis der volkswirtschaftlichen Probleme erleichtert, dieselben dem Geiste gerade der studierenden Jugend näher gebracht haben, darf doch mit Recht bezweifelt werden. Was ist z. B. besser zu verstehen als die Erfahrungstatsache, daß wer einen genügenden Vorrat von Gütern hat, nicht mehr davon anschaffen wird, sondern lieber andere Güter kauft. Die Grenztheorie will das „exakter“ ausdrücken, indem sie sagt: Wir brechen die Nachfrage in der einen Gütergruppe ab und wenden sie einer andern Gruppe zu, wenn der Grenznutzen für uns so tief gesunken ist, daß die Beschaffung einer weiteren Teilmenge uns weniger Wohlbehagen bereiten würde als die Verfügung über ein Gut anderer Art. Diese Ausdrucksweise ist jedenfalls viel umständlicher. Und ist sie klarer? Sie gibt auch kaum den Gedankengang der praktisch Wirtschaftenden wieder. Das gleiche gilt von einer großen Zahl anderer Formulierungen.

So versteht man vielleicht das wohl etwas allzu schroffe Urteil Schmollers¹, wenn er von den Dozenten der Wiener Schule sagt: „Sie haben beim Unterricht einige scharfsinnige Köpfe in logischer Durchbildung gefördert, die Menge der Studierenden aber abgeschreckt. Die österreichischen Dozenten haben bis vor 10 bis 15 Jahren keine Vorlesungen über praktische Nationalökonomie und selten Übungen gehalten; manche haben überwiegend vor leeren Bänken gelesen; ihre mechanisch vervielfältigten Hefte hat der Student vor dem Examen auswendig gelernt; eigentlich brauchbare und umfassende Kenntnisse fürs Leben hat er meist damit nicht erworben; die auswendig gelernten Formeln hat er nach ein paar Monaten vergessen. Das war die Mehrzahl der praktischen Erfolge der ‚reinen‘ Theorie.“

¹ Art. „Volkswirtschaft“ usw., im Handwörterbuch der Staatswissensch. VIII³ 449.

6. Versöhnung des „subjektiven“ und „objektiven“, teleologischen und kausalen Prinzips. Ob die Unterscheidung zwischen „subjektiven“ und „objektiven“ Wert- und Preistheorien besonders glücklich ist, darf wohl, wie wir eingangs schon bemerkten, bezweifelt werden, weil sich mit diesen Worten sehr verschiedene Bedeutungen verbinden können¹. Überdies liegt es auf der Hand und ergibt sich unmittelbar aus dem relativen Charakter des Wertes, daß hier subjektive und objektive Momente zugleich ihren Einfluß ausüben. Es handelt sich beim Werte um die Zweckbestimmung der Güter, menschlichen Bedürfnissen als Mittel zu dienen. Durch ihre objektiven Eigenschaften sind sie befähigt, diesem Zwecke zu dienen, sind sie für uns „Güter“. Nach ihrem Endzweck bzw. nach dem Maße, in welchem sie diesem Endzweck genügen können (objektive Nützlichkeit) und in welchem das Einzelgut dazu notwendig ist (relative Seltenheit), bemißt sich ihr Wert als „Güter“.

Das menschliche Bedürfnis ist etwas Subjektives, insofern es sich nach individuellen Verhältnissen verschieden gestaltet. Es ist sodann auch insofern etwas Individuelles, Subjektives, Psychologisches, als es besonders individuellen Begehungen (z. B. nach Luxusgegenständen) entspringen kann. Das menschliche Bedürfnis ist aber nicht etwas nur Subjektives, soweit die objektive Notwendigkeit des Gutes für das menschliche Leben in Frage kommt. Es ist also kein bloß subjektives Prinzip, sondern eine objektive universale Tatsache, die sich in allen Individuen vielfältigt vorfindet, und nur insofern subjektiv wird, als es auf die besonderen Verhältnisse des Individuums bezogen wird, bei den einzelnen Individuen, in deren konkreten Verhältnissen individualisiert erscheint, subjektive Gestaltung erhält, eine solche Gestaltung, die sich bei andern Individuen nicht in der gleichen Form findet.

Der nach den individuellen Verhältnissen bemessene subjektive, individuelle Gebrauchswert des durch Tausch zu erlangenden Gutes ist, wie gesagt, das, was den Tausch motiviert. Zugleich bildet dieser individuelle Gebrauchswert des Preisgutes die Maximalgrenze der Leistung und Gegenleistung. Andererseits erwartet der Produzent den Ersatz seiner Kosten und einen entsprechenden Gewinn; für ihn bilden diese Kosten, regelmäßig einschließlich eines angemessenen Gewinnes, die Minimalgrenze seiner Gegenforderung im Tauschverkehr. Das sind subjektive

¹ Zu beachten die Unterscheidung, die den subjektiven Wert in der Gemeinsamkeit seiner Beziehungen auf ein bestimmtes Subjekt von dem objektiven Werte scheidet, bei welchem die Güter selbst einander entgegengestellt und mit einander hinsichtlich ihrer Stellung beim Akte des Tausches oder gegenseitigen Ersatzes verglichen werden. Neumann (Beiträge zur Revision der Grundbegriffe der Volkswirtschaftslehre, in Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft XXVIII [1872] 317 ff.) hat den subjektiven und objektiven Wert so unterschieden. Der objektive Wert würde hierbei nicht bloß durch Produktionskosten, sondern auch durch Nützlichkeit und Seltenheit der Güter bestimmt. Der subjektive Wert wäre gleichbedeutend mit dem individuellen Gebrauchswert. Wir teilen diese Auffassung.

Wünsche, Ansprüche, Schätzungen der Kontrahenten im Tauschvertrag. Beim Tausche aber werden die Güter selbst einander gegenübergestellt und miteinander hinsichtlich ihres Wertes und gegenseitigen Ersatzes verglichen. Mögen darum auch die beiderseitigen subjektiven Wünsche und Forderungen auf den Tauschakt und die Schätzung des Wertes der Tauschobjekte ihren Einfluß ausüben, sie treten doch zurück hinter denjenigen objektiven Momenten, die den Tauschwert der Güter in sich selbst bestimmen. Und das ist der Nutzwert der konkreten Güter, der auf ihren nützlichen Eigenschaften, und für das Einzelgut auf den Mengenverhältnissen der betreffenden Güterart beruht und danach sich bemißt. Handelt es sich um Güter des allgemeinen Bedarfs, so entscheidet wiederum nicht die individuelle Schätzung. Der Tauschwert erscheint da vielmehr als eine objektive Größe, wie die allgemeine Marktschätzung dem einzelnen gegenüber als etwas Objektives sich geltend macht.

Kurz, eine rein subjektive Wert- und Preistheorie kann nicht befriedigen, weil sie den wirklichen Verhältnissen des gesellschaftlichen Tauschverkehrs nicht entspricht. Im Tauschverkehr tritt der Wert aus der individuellen Sphäre heraus. Die Güter werden geschätzt nach ihren objektiven Eigenschaften und ihren Mengenverhältnissen, von welchen ihre Tauglichkeit und ihre konkrete Bedeutung für die Erfüllung ihres Zweckes (Befriedigung menschlicher Bedürfnisse) abhängen und die der allgemeinen sozialen Schätzung zu Grunde liegen. Wieviel ist die Sache an sich wert? Das ist die für Bestimmung der Höhe des Tauschwertes und des Preises entscheidende Frage. Die subjektive individuelle Wertschätzung motiviert, wie gesagt, nur die Nachfrage des Individuums und begrenzt seine effektive Nachfrage.

Ebensowenig kann aber auch eine bloß objektive Wert- und Preistheorie befriedigen, welche keine Rücksicht nimmt auf das Nützlichkeitsmoment, auf die Zweckbestimmung der Güter, als Mittel zu dienen für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, sondern ausschließlich die Herstellungskosten zur Grundlage der Wert- und Preisbestimmung wählt. Wir haben diese Theorie schon im ersten Bande als „kausale“ bezeichnet, weil sie nicht formell den Wert des Produkts selbst zum unmittelbaren Ausdruck bringt, sondern lediglich den Wert der Aufwendungen, die gemacht wurden oder gemacht werden müssen, um den Werträger zu bilden, zu beschaffen. Schwierigkeit der Erlangung, Kosten der Herstellung oder Wiederherstellung sind ohne Zweifel Momente, die auf den Tauschwert ihren Einfluß ausüben, weil eben von ihnen die disponible Menge der Güter abhängt (Moment der relativen Seltenheit). Die Produktion vermehrt die Menge der Produkte, und mit der größeren Menge derselben sinkt deren Wert. Er kann aber auf die Dauer nicht unter die Produktionskosten sinken, weil sonst niemand mehr die Produkte erzeugen würde. Er kann anderseits regelmäßig sich auch nicht über die gesell-

schaftlich notwendigen Produktionskosten erheben, weil der Käufer das Produkt nicht höher einschätzen wird, als die Kosten betragen, für welche er es erhalten kann. Die Produktion wird unzweckmäßig, wenn die Produktionskosten höher sind als der nach Nützlichkeit und Seltenheit bemessene Nutzwert der Güter. Was über den Wert der Güter letztlich entscheidet, das ist also doch ihr Nutzwert, die Zweckbestimmung der Güter, zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu dienen und ihre Befähigung und Notwendigkeit für die Erfüllung dieser Zweckbestimmung. Teleologisches und kausales Prinzip sind nicht einander koordiniert, sondern subordiniert. Die „kausale“ Auffassung des Wertes ordnet sich der finalen unter.

Diese beherrschende Stellung der Zweckbeziehung führt nun zur Harmonie zwischen Telos und Genesis, zur Versöhnung zwischen Nutzwert- und Kostentheorie. Eine Produktion, die zweckmäßig ist, wird, indem sie die Produkte vermehrt, die Seltenheit derselben und die Abhängigkeit vom Einzelprodukt und Einzelquantum vermindern, ein Produkt erzeugen, dessen eigener Wert und Preis die Produktionskosten mit entsprechendem Gewinn deckt (Harmonie zwischen Produktwert und Höhe der Produktionskosten)¹.

Die Nachfrage, insofern sich in ihrer Größe und Dringlichkeit das Geschätzte der Ware wegen ihres Nutzens für zeitlich und örtlich gegebene Bedarfsgrößen kundgibt, anderseits das Angebot, das die Größe des disponiblen Vorrats der Waren offenbart, sie bleiben bei dieser Formulierung der Nutzwerttheorie für die Preisbildung des Marktes, mit der wir es hier in erster Linie zu tun haben, in voller Geltung. Zugleich bilden die normalen Kosten bzw. Reproduktionskosten auf die Dauer einen praktisch wichtigen äußeren Maßstab des objektiven Tauschwertes beliebig vermehrbarer Güter. Sie stellen nicht formell den Güterwert dar, bezeichnen aber die Grenze und Größe, zu welcher der Wert der Waren, bei entsprechender Konkurrenz der Verkäufer, tatsächlich sich stellt. Es handelt sich darum auch in dieser Auffassung also nicht um eine Identifizierung oder Vermengung des Nutzen- und Kostenprinzips, sondern lediglich um eine materielle Übereinstimmung, Gleichheit der Wertgröße, zwischen dem Produktwert und den Produktionskosten und um das richtige Verhältnis der Über- und Unterordnung zwischen beiden. Die Kosten finden ihre Deckung durch den Preis,

¹ Tugan-Baranowsky hat das „Theorem“ aufgestellt: „Der Grenznutzen der Produkte sei direkt proportional ihren Produktionskosten.“ So Gelesnoff (Grundzüge 239) mit Verweisung auf das russische Werk Tugan-Baranowskys „Grundzüge der politischen Ökonomie“ (1910) 66 ff. Wir können die Lehre Tugan-Baranowskys nicht näher prüfen. Sie scheint zu den neueren Versuchen einer Versöhnung des Nützlichkeits- und Kostenprinzips zu gehören. — Erinnet sei ferner an die „disutility“ der amerikanischen Schule (Clark), an die „Erlangsschwierigkeit“ (Carey-Dubrin), wo „subjektive“ und „objektive“ Momente sich verbinden usw.

insofern der Preis dem anerkannten Nutzwerte entspricht bei zweckmäßiger Produktion.

Kurz: nicht die Beseitigung sei es des Kostenprinzips, sei es des Nutzwertprinzips wird der Kontroverse über die Erklärung der Preise, der Tauschwertrelationen als Ziel vorschweben dürfen. Erreichbar ist aber die klare Erkenntnis des richtigen Verhältnisses beider Prinzipien zueinander.

Noch sei zum Schluß auf

7. einige neuere Theorien zum Wert- und Preisproblem kurz hingewiesen.

Franz Oppenheimer¹ bezeichnet seine Theorie als eine objektivistische und glaubt auf dem gleichen Boden zu stehen wie Karl Marx. Entscheidend für seine Wertlehre ist der eigenartige Kostenbegriff, und dieser kann kaum als richtig gebildeter ökonomischer Begriff gelten. Oppenheimer bleibt überall geistreicher Naturwissenschaftler. Er bestrebt sich in der „Theorie der reinen und politischen Ökonomie“: „die Pfeiler der Untersuchung auf den Felsboden der Biologie zu gründen“. Ob die Biologie nun gerade die Scheidung von Energieausgabe anerkennt, die als Last empfunden werde und demnach die Quelle der Kosten sei, und Energieausgabe, die im Dienste des Entspannungstriebes (Sexualtrieb, Spieltrieb usw.) erfolge und demnach Lustempfindungen wecke, bleibe dahingestellt. Jedenfalls wird man Bedenken haben dürfen gegen eine Theorie, die ihre Grundbegriffe nicht der richtigen Quelle entnimmt.

Nach Robert Liefmann² ist die Entstehung des Preises das Zentralproblem der volkswirtschaftlichen Theorie. Es gibt aber, so urteilt er, keine Erklärung der Preisbildung ohne den Begriff des Ertrages. „Ertrag“ bedeutet: Überschuß des Nutzens über die Kosten. Der Konkurrenzpreis des Genußgutes wird nun bestimmt durch die Kosten desjenigen Anbieters, der noch gerade den volkswirtschaftlichen Grenzertrag erzielt. Wie hoch dieser aber mit den Kosten geht und damit der Preis, hängt andererseits auch wieder ab von dem in Geld ausgedrückten Nutzen desjenigen Konsumenten, der gerade noch seinen letzten Einkommensteil für den Ankauf dieses Genußgutes verwendet und von dem man wenigstens bei Massengütern behaupten kann, daß er ebenfalls gerade noch den volkswirtschaftlichen Grenzertrag erzielt. Wirklich bestimmt wird in dieser Auffassung der

¹ Theorie der reinen und politischen Ökonomie (1910) 22 ff. 333 ff.

² Vgl. insbesondere „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“ (2 Bde; 1917/19) nebst vielen Aufsätzen in den bedeutendsten Zeitschriften. Liefmann nimmt den „Grenzgedanken“ nicht als seine Erfindung in Anspruch, wohl aber den „Grenzertrag“ (im Gegensatz zum „Grenznutzen“ der österreichischen Theorie), dann auch die Anwendung des „Ausgleichsgedankens“ auf den Ertragsbegriff. Ob gerade viel gewonnen ist mit dem Begriff des „Grenzertrages“ und mit der Anwendung des Ausgleichsgedankens auf den Ertragsbegriff, lassen wir dahingestellt. „So subtile Gedankengänge, wie sie Liefmann auf Grund der zwei Gossenschen Gesetze dem Konsumenten zumutet, pflegen in Wirklichkeit nicht vorzukommen. Daß z. B. der Preis eines Winterrockes sich so stellen muß, daß sowohl der letzte noch versorgte Nachfragende als auch der mit den größten Kosten arbeitende Schneider gerade noch den wirtschaftlichen Grenzertrag erzielen, ist eine Auffassung, der sich nicht viele Nationalökonomien anschließen werden“ (Diehl, Theoretische Nationalökonomie I [1916] 330).

Preis unmittelbar durch die Kosten bzw. durch die Differenz zwischen Nutzen und Kosten, den Ertrag, und zwar durch den geringsten Ertrag, den Grenzertrag. Unter „Grenzertrag“ versteht Liefmann den Ertrag, den das letzte, noch Kapital und Arbeit aufwendende Wirtschaftssubjekt erzielt. Dieser Grenzertrag ist, unter Berücksichtigung verschiedener Risikos, in allen Erwerbszweigen gleich. Liefmann spricht diesbezüglich von einem „Prinzip“ oder „Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge“. Das wirtschaftliche Leben folge — längere Zeiträume in Betracht gezogen — diesem Prinzip mit ziemlicher Vollkommenheit, und es werde nur eingeschränkt durch monopolistische Stellungen verschiedener Art.

Liefmann verwirft die Produktionskostentheorie als objektive Theorie. Er möchte die Entstehung des Preises lediglich aus subjektiven Wertschätzungen erklären. So kommt er dazu, wie Oswalt bemerkt, das Streben nach Nutzen zu ersetzen durch das Streben nach „Ertrag“, einen Begriff, in welchem die Kosten und damit alles Objektive untergebracht sind, und doch der Schein, es handle sich nur um ein Streben, also um etwas Subjektives, gewahrt bleibt. Wenn Liefmann sagt, der Preis hänge auch wieder anderseits von dem Nutzen des näher gekennzeichneten Konsumenten ab, so ist diese Abhängigkeit doch nur eine mittelbare, insofern nämlich der Produzent bei der Bemessung der aufzuwendenden Kosten jenen Nutzen berücksichtigen muß.

Wir würden weniger dagegen haben, wenn Liefmann seine Theorie als eine besondere Produktionskostentheorie bezeichnen wollte. Der Hauptfehler besteht aber wohl darin, daß Liefmann die „Grenze“, die den Preis bestimmt, doch auf der Verkäuferseite sucht statt auf der Käuferseite. Gewiß, die Kosten bilden eine Ursache des Preises, aber nicht die höchste und letztlich entscheidende Ursache. Diese ist in dem inneren Werte des Produkts zu suchen, wie dieser Wert im Urteil der Käufer sich darstellt. Übersteigt der nach den Kosten (bzw. Ertrag) geforderte Preis den inneren Wert des Produkts, dann wird er nicht zum geltenden Preise, weil die Käufer fehlen.

Engländer¹ geht vom subjektiven Werte aus, ohne der österreichischen Schule in allem zu folgen. Er bestreitet insbesondere jede Möglichkeit, einen Wert in Geld auszudrücken usw. Man wird Engländer's Werk mit Interesse lesen, auch wenn man in demselben eine vollbefriedigende Lösung des Preisproblems nicht finden sollte.

„Bei meinen volkswirtschaftlichen Studien“, sagt Cassel², „bin ich schon früh zu der Überzeugung gekommen, daß die ganze alte sog. Wertlehre mit ihren unendlichen Wortstreitereien und ihrer unfruchtbaren Scholastik zu dem auszumusternden Ballast der theoretischen Ökonomie gehört. Die ganze Theorie der Sozialwissenschaft muß nach dieser Auffassung direkt auf eine grundlegende Theorie der Preisbildung aufgebaut werden können.“

Gustav Cassel hat demgemäß die nationalökonomische Literatur mit einer „wertfreien“ Sozialökonomie zu bereichern versucht. Er will

¹ Bestimmungsgründe des Preises (1921).

² „Theoretische Sozialökonomie“ (1918; als zweite Abteilung des von L. Pohle und G. Cassel herausgegebenen „Lehrbuchs der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre“). Vgl. auch Cassels Aufsätze zur Preislehre in den Jahrg. 55 und 57 der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft.

den Wertbegriff überhaupt beseitigen, die Preise lediglich aus dem Kostenprinzip ableiten. Der Wertbegriff bietet gewiß Schwierigkeiten. Ob es aber mit der „wertfreien“ theoretischen Sozialökonomie besser bestellt ist? Die Theorie kann sich nicht von dem allgemeinen Urteil der Menschen emanzipieren. Wer einen Preis zahlen soll, der wird auch in Zukunft sich nicht damit begnügen, die Produktionskosten der Ware zu kennen; er wird bei dem Kauf letztlich sich fragen, ob das Produkt auch so viel wert ist, als es kostet. Und wer Waren produziert, kommt nicht an der Frage vorbei, ob eine genügende Anzahl von Abnehmern der Ware, von Personen vorhanden ist, denen das Produkt nicht weniger wert ist, als Kosten und Preis besagen und betragen. Keine noch so geistvollen Darlegungen können an dieser einfachen Tatsache vorbeikommen, wie immer auch im übrigen eine „wertfreie“ Sozialökonomie ausgestaltet werden mag. —

Wert- und Preislehre bieten ein geeignetes Feld für theoretischen Sport. Doch bleibt es die schönste Aufgabe der Theorie, das Verständnis des wirtschaftlichen Prozesses zu klären, zu erleichtern, zugleich den Anforderungen des praktischen Lebens Rechnung zu tragen.

§ 5.

Die Idee des gerechten Preises.

1. Gerechter Preis, Wissenschaft und öffentliche Meinung. Nicht bloß Theologen, Moralphilosophen, Nationalökonomien reden von einem gerechten Preise. Auch dem täglichen Leben ist dieser Begriff geläufig. Man spricht von gerechten und ungerechten Preisen, von Preisen, die zu hoch oder zu niedrig sind, freilich meist ohne sich der Schwierigkeiten bewußt zu werden, welche jene Unterscheidung und Kennzeichnung in sich birgt. Im allgemeinen will man, wo von der Ungerechtigkeit eines Preises die Rede ist, andeuten, daß der geforderte und gezahlte Preis dem Werte des in Frage stehenden Tauschguts nicht entspricht, oder daß er nicht die der Herstellungsarbeit und den aufgewendeten Kosten gebührende Wiedervergeltung biete. Und damit verbindet sich oft und leicht die Vorstellung, daß der Tauschakt, bei welchem ein solcher ungerechter Preis gefordert oder geboten wird, auf Täuschungen, auf der Ausbeutung eines Irrtums, einer Not, einer Zwangslage beruhe. Nicht selten entstammt allerdings die Klage über die Ungerechtigkeit des Preises auch Enttäuschungen, welche diejenigen erleben, die nach ihren subjektiven Erwartungen eine für sie günstigere Gestaltung des Preises erhofft hatten.

* Eine Frage, die das tägliche Leben in solchem Maße beschäftigt, wie die Frage des gerechten Preises, konnte der Wissenschaft nicht gleichgültig bleiben. So sehen wir, wie schon die großen Denker des Altertums und in ganz hervorragender Weise auch die wissenschaftlichen Heroen des Mittelalters sich mit der Gerechtigkeit im Tauschverkehr beschäftigten.

2. Der gerechte Preis in der Beurteilung des Altertums. Sowohl Vertreter der „subjektiven“ wie der „objektiven“ Werttheorie haben sich auf Aristoteles berufen. Ja man hat sogar Anklänge an die moderne Grenznutzentheorie bei ihm nachweisen zu können geglaubt¹. Was uns hier interessiert, ist vor allem dieses, daß Aristoteles als Forderung der Gerechtigkeit im Tauschverkehr die Gleichheit des Tauschwertes bezeichnete. Umstritten bleibt die Frage, ob auch schon bei Aristoteles die Auffassung der Tauschgerechtigkeit als einer Wiedervergeltung von Arbeit und Kosten sich ausgesprochen finde².

Plato³ forderte die Feststellung des wahren Wertes durch den Staat unter Mitwirkung von Sachverständigen (behördliche Regelung der Lebensmittelpreise). Über das Wesen dieses wahren Wertes belehrt er uns nicht.

Einer eigentlichen Werttheorie begegnen wir auch in der patristischen Literatur⁴ noch nicht. Augustinus⁵ hebt hervor, daß für den Tauschverkehr die Dinge nicht nach der natürlichen Rangordnung derselben geschätzt werden — als lebendes Wesen steht die Maus höher als das Getreide —, sondern nach ihrer Beziehung zum menschlichen Bedürfnis und nach dem Grade des menschlichen Bedürfnisses. Der Tauschwert gilt ihm als ein für alle Tauschenden gleicher und für alle maßgebender Wert. Er fordert von den Tauschenden den Willen, den gerechten Preis zu zahlen, Übervorteilungen zu vermeiden. Worin das „iustum pretium“ bestehe, was seine Höhe bestimme, wird von ihm nicht weiter untersucht.

Nach römischem Rechte⁶ war der Kaufvertrag völlig frei, Gerechtigkeit im Tauschverkehr nicht gefordert. Unter Diokletian wurde das Prinzip der Vertragsfreiheit insoweit beschränkt, daß der Kaufvertrag

¹ Vgl. Kraus, Die aristotelische Werttheorie in ihren Beziehungen zu den Lehren der modernen Psychologenschule, in Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft LXI (1905) 573 ff.

² Aristoteles' Lehre vornehmlich im fünften Buche der Nikomachischen Ethik. Vgl. zur ganzen Frage Edmund Schreiber, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin (1913) 31 ff.

³ Über Plato vgl. Bäumkers Aufsatz im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft IV 159 ff.; Pöhlmann, Geschichte des antiken Kommunismus und Sozialismus I (1893) 184 ff. 198 ff. 224 (jetzt neue Auflage).

⁴ Zur patristischen Lehre vgl. die Schriften Schillings über: Reichtum und Eigentum, und: Die Staats- und Soziallehre des hl. Augustinus; Seipel, Die wirtschaftsethischen Lehren der Kirchenväter; Funk, Kirchengeschichtliche Abhandlungen und Untersuchungen; Steinmann, Jesus und die soziale Frage (1921); Troeltsch, Die Soziallehren der christlichen Kirchen; Sommerlad, Das Wirtschaftsprogramm der Kirche des Mittelalters; Brentano, Die wirtschaftlichen Lehren des christlichen Altertums, und: Entwicklung der Wertlehre usw. Zu Augustinus vgl. noch insbesondere Mausbach, Die Ethik des hl. Augustinus; Weinand, Antike und moderne Gedanken über die Arbeit usw.; Schreiber a. a. O. 6 ff.

⁵ De civitate Dei 11, c. 15.

⁶ L. 16, § 4 D de min. 4, 4. L. 22, § 3 D locat. 19, 21.

bei „*laesio enormis*“ (einer Benachteiligung über die Hälfte des wahren Wertes) angefochten werden konnte¹.

3. Die Lehre der Scholastik vom gerechten Preise. Schon bei Albertus Magnus² tritt uns die charakteristische Verbindung „subjektiver“ und „objektiver“ Momente entgegen. In ihrer Beziehung zur menschlichen Bedürfnisbefriedigung ist der eigentliche Wert der Güter begründet. Der Grad ihrer Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung entscheidet über die Höhe des Wertes. Im Tausche ist das eine Gut Preis des andern. Ein der Gerechtigkeit genügender Tausch liegt nur vor bei Wertgleichheit der Tauschgüter. Aber Albertus glaubte, wie auch nach ihm Thomas von Aquin, bei Aristoteles die Lehre gefunden zu haben, daß die Tauschgerechtigkeit zugleich Vergeltung der auf Herstellung der Güter verwendeten Arbeit und Kosten erfordere. Der Gedanke ist zwar bei Aristoteles nicht mit unzweideutiger Klarheit ausgesprochen. Es ist indes ein richtiger und auch sozial wertvoller Gedanke. Er bleibt überdies in vollem Einklang mit der Forderung der Wertgleichheit der Tauschgüter, insofern vorausgesetzt wird, daß Arbeit und Kosten den Gütern einen solchen Wert verleihen, der in einem solchen Preise sein Äquivalent findet. In der wertbildenden und wertsteigernden Bedeutung von Arbeit und Kosten (*melioratio rei*) findet diese Voraussetzung ihre Stütze.

„*Multitudo artificum sibi invicem subserviens commanere facit civitatem*“, sagt Albertus³. Das ist eine Forderung nicht der „*iustitia particularis*“ oder „*commutativa*“, sondern der „*iustitia generalis*“, der sozialen

¹ L. 2, Cod. de rescind. vendit. 4, 44. Endemann (Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre II [1885] 29 f.) meint bezüglich der Diokletianischen Bestimmung: „Schwerlich wäre jemals in der guten Zeit des römischen Rechts eine solche Maßregel geplant worden.“ Die „gute Zeit“ im Sinne Endemanns ist eben die Zeit, wo das „Prinzip der Willensfreiheit“ herrschte, so zwar, daß jeder Kontrahent ungehindert versuchen mag, dem andern einen Vorteil abzugewinnen. Endemann meint, wenn die „*aequalitas permutationis*“ gefordert würde, so wäre jeder Spekulation der Boden entzogen. Mit Unrecht! Es gibt auch Spekulation ohne Übervorteilung. Wenn z. B. jemand eine Ware kauft in der Hoffnung, sie später oder anderswo mit Gewinn verkaufen zu können (Spekulationskauf), so wird doch in beiden Momenten, des jetzigen Kaufes und des zukünftigen Verkaufs, der Preis dem jeweiligen Tauschwert durchaus entsprechen können. Bei der aleatorischen Spekulation wird zwar nicht der gegenwärtige Wert der Preisbestimmung zu Grunde gelegt. Man bestimmt vielmehr einen fixen Preis, für den man am bestimmten Termin effektiv zu liefern verspricht. Beide Teile sind sich des aleatorischen Charakters des Geschäftes bewußt; beide Teile haben an und für sich die gleichen Aussichten zu gewinnen und zu verlieren; sie erkaufen sich die Hoffnung zu gewinnen mit der freiwillig übernommenen Möglichkeit zu verlieren. — Zum römischen Recht vgl. Kaulla, Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien (1906) 5 ff.; Der Wertbegriff im römischen Recht, in Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft LVIII (1902) 385 ff.; Oertmann, Die Volkswirtschaftslehre des Corpus iuris civilis (1891) 37 ff.

² *Ethica* (Editio Jammy) lib. 5, tract. 2.

³ A. a. O. 9, c. 9. Vgl. Schreiber a. a. O. 52 f.

Gerechtigkeit, und hier wiederum nicht der „*iustitia distributiva*“ in dem Sinne, als ob es sich um Verteilung von öffentlichen Gütern durch die Staatsgewalt handle, ist aber doch eine „verteilende“ Gerechtigkeit, von welcher Bestand und Ordnung des Gesellschaftslebens wesentlich abhängt. Der Tausch findet in der gesellschaftlichen Gemeinschaft statt. Indem die Bürger füreinander arbeiten, erlangen sie wechselseitige Ergänzung ihrer eigenen, verschiedenartigen und für die Befriedigung aller ihrer Bedürfnisse unzulänglichen Fähigkeiten und Leistungen. Eben dadurch wird das Gemeinschaftsleben ernötigt und ermöglicht. Darum muß denn auch der Tausch, wenn er der volkswirtschaftlichen Aufgabe des Tauschverkehrs genügen soll, sich so vollziehen, daß die Fortdauer, der feste Bestand der arbeitsteiligen Gesellschaft und die materielle Wohlfahrt der in dieser Gemeinschaft lebenden Bürger gesichert bleibt. Und das ist nur der Fall, wenn jeder, der in der Gemeinschaft für die Gemeinschaft tätig ist, eine entsprechende Wiedervergeltung seiner Arbeit und seiner Kosten findet. Diese Wiedervergeltung ist das individuell und sozial notwendige Korrelat der Arbeitsteilung. Die ruhige Entwicklung des volkswirtschaftlichen Prozesses wird dadurch bedingt.

Schreiber faßt diejenigen Momente, die nach Thomas von Aquin die Wertgröße (Tatsache und Höhe des Wertes) bestimmen, in folgenden Punkten zusammen¹:

1. Die Bedürfnisse, deren Befriedigung die Güter dienen, und zwar die abstrakte Art der Bedürfnisse, die Skala der Bedürfnisse im modernen Sinne, die Wichtigkeit des Bedürfnisses innerhalb dieser Skala.

2. Die objektiven Eigenschaften der Sache, die sie befähigen, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen.

3. Die Vollkommenheit, mit der sie dieselben befriedigen.

4. Die „*diversitas copiae et inopiae*“, die Menge der Güter im Verhältnis zum Bedarf (Angebot und Nachfrage). Darauf beruhen vor allem auch die örtlichen und zeitlichen Preisverschiedenheiten. Verstärkte Zufuhr, ja die bloße Erwartung einer solchen mindern den Preis. Zu großer Überfluß führt Wertlosigkeit der einzelnen Güter herbei.

5. Arbeit und Kostenaufwendung sind insofern wertbildend, als durch sie die objektiven Eigenschaften der Güter, welche diese zur Bedürfnisbefriedigung verwendbar machen, verbessert werden: sie bewirken eine „*melioratio rei*“ und damit Wertsteigerung.

6. Ein sicherer Besitz hat einen höheren Wert als ein unsicherer. „*Minus est habere aliquid virtute, quam habere actu.*“

7. Das persönliche Bedürfnis der Menschen und ihre Wertschätzung der Güter ist nicht bei allen Personen gleich. Insbesondere hat das Maß des Besitzes Einfluß auf die persönliche Wertschätzung der Güter. Die Bedürfnisse sind sodann auch nach dem Stande verschieden. Und ebenfalls ethische Anschauungen

¹ Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin 56 ff.

können die Wertschätzung beeinflussen. Eine rein individuelle Subjektivität des Wertes, die auf die Gestaltung des Tausches in der Gesellschaft von direktem Einfluß wäre, kennt Thomas nicht.

8. Die Gesamtheit, innerhalb deren der Einzelne steht, gelangt zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse nur, wenn die Einzelnen im Tausche ihre Güter zur Verfügung stellen. Mag ein bestimmtes Gut auch für seinen Besitzer nutzlos und darum wertlos sein, es kann für andere doch einen Wert haben. Dadurch gewinnt es aber auch wieder für den Besitzer in der Gesellschaft Wert. Er kann es gegen andere Güter, die für ihn persönlich wertvoll sind, vertauschen. Die einzelnen Güter gewinnen so Geldcharakter im weitesten Sinne des Wortes.

An die Stelle der individuellen Schätzung tritt die gesellschaftliche, durch das Bedürfnis der Gemeinschaft bestimmte Schätzung. Der allgemeine Wert ist in der Gesellschaft der Normalwert. Das „forum commune“ bestimmt den Preis. „Diese vertiefte Auffassung und Begründung des normalen Wertes, trotz individuell zunächst verschiedener Wertschätzungen“, sagt Schreiber¹, „findet sich vor Thomas nicht.“

Für den Tauschverkehr fordert Thomas Gerechtigkeit. Was ist aber „Gerechtigkeit“ in seinem Sinne? „Iustitia est habitus, secundum quem aliquis constanti et perpetua voluntate ius suum unicuique tribuit.“² Die Menschen müssen im Verkehr und darum auch im Tauschverkehr jedem das Seine geben und lassen. Das besagt, daß wo Leistung und Gegenleistung einander gegenüberstehen, die Leistung der Gegenleistung gleich sein muß. Die Gerechtigkeit erfordert vermöge ihres Wesens diese Gleichheit (adaequatio). Das Gerechte ist ein Gleiches.

Daraus ergibt sich nun die Forderung des „iustum pretium“. Der Preis muß erstens dem Werte des Tauschgutes entsprechen³. Der Preis muß zweitens eine der Arbeit und den aufgewendeten Kosten angemessene Wiedervergeltung bieten.

1. Der Gütertausch erfordert für beide Teile den gleichwertigen Ersatz, die „aequalitas rei ad rem“, Gleichheit der Tauschwerte. Tausch und Kauf gehören zu den „contractus non gratuiti“. Sie dienen zu beider Vorteil, insofern der eine der Sache des andern bedarf. Beide Teile gewinnen durch den Tausch; aber sie sollen nicht in dem Sinne durch den Preis gewinnen, daß die Übereinstimmung des Preises mit dem Tauschwert verletzt wird⁴.

¹ A. a. O. 60 f.

² S. theol. 2, 2, q. 58, a. 2 5 7 8 11 usw. Schreiber a. a. O. 32 ff. 61 ff.

³ Thomas unterscheidet nicht zwischen „valor“ und „pretium“. Beide Ausdrücke werden, wie auch im römischen Rechte, promiscue gebraucht.

⁴ S. theol. 2, 2, q. 77, a. 1: „Si vel pretium excedat quantitatem valoris rei, vel e converso res excedat pretium, tolletur iustitiae aequalitas. Et ideo carius vendere vel villius emere rem, quam valeat, est secundum se iniustum et illicitum.“ Der Wert, von welchem die Rede ist, ist der Tauschwert. Es handelt sich eben um Kauf und Verkauf. Die Überschrift des Artikels lautet: „Utrum licite aliquis possit vendere rem plus, quam valeat.“

Die Bestimmung des Tauschwerts hängt ab von der Schätzung. Auf dem Markte entscheidet nicht die individuelle Schätzung, sondern die allgemeine Schätzung, die den Tauschwert nach dem Bedürfnis der Gemeinschaft bemißt. Der Preis kann sich ändern „secundum diversitatem loci et temporis“, wie die allgemeine Schätzung den Tauschwert nicht zu allen Zeiten und an allen Orten gleich bemißt¹.

2. Die Gerechtigkeit erfordert eine den Kosten entsprechende Wiedervergeltung, die als Lohn für die Arbeit, für die Übernahme von Bemühungen, Gefahren usw. gilt. Die beiden Forderungen stehen in vollem Einklang. Sie widersprechen sich nicht. Die eine hebt die andere Forderung der Tauschgerechtigkeit nicht auf. Geleistet wird im Tausche das Produkt, und für dieses Produkt wird gleichwertige Gegenleistung gefordert. Die Kosten finden eben dadurch ihre Wiedervergeltung, daß das Produkt einen Wert hat, dem ein solcher Preis gebührt. Gewinn ist erlaubt: er darf sich aber nicht herleiten aus der Überschreitung des gerechten Preises.

Indem die Scholastik eine Wiedervergeltung der Arbeit und der Kosten (*labor et expensae*) als Forderung der Gerechtigkeit hinstellte², hat sie zugleich der Einkommensbildung eine ebenso feste prinzipielle Grundlage gegeben, wie die Forderung der „*aequalitas permutationis*“ die Preisbildung nach den Postulaten der Gerechtigkeit ordnete. Es bedeutet die Forderung der gerechten Wiedervergeltung, die Einführung sozialer Gesichtspunkte in die Preis- und Einkommenslehre. Solche Wiedervergeltung ist eine soziale Notwendigkeit, die sich aus dem Wesen der arbeitsteiligen Gesellschaft herleitet. Der Bestand und die gesicherte Fortdauer der arbeitsteiligen Gesellschaft hängt davon ab.

Die „*aequalitas rei ad rem*“ als Forderung der „*iustitia commutativa*“ verlangt Gleichheit von Leistung und Gegenleistung in arithmetischer Proportion. Bei der Wiedervergeltung tritt der Gedanke der geometrischen Proportion, wie er der „*iustitia distributiva*“ eigentümlich ist, in den Vordergrund. Die Arbeiten und Kosten sind eben sehr verschieden. Gemeine Arbeit und höhere Arbeit sind nicht gleich. In jedem Produkt steckt eine Summe von Seltenheitswerten schon unter der Rücksicht der Arbeit. Die Wiedervergeltung der Arbeit und Kosten soll den Arbeitenden ihren standesmäßigen Unterhalt gewähren. Das Bedarfsdeckungsprinzip beherrscht die mittelalterliche Wirtschaft. Daher die geometrische Proportion in der Wiedervergeltung.

Beachtenswert ist auch die bei den Scholastikern übliche Unterscheidung zwischen „*labor et expensae*“. Die Kosten werden von der ökonomischen Dienstleistung unterschieden, die persönliche Leistung von der sachlichen, der Aufwendung sachlicher Mittel.

¹ S. theol. 2, 2, q. 77, a. 1 c; a. 2 und 3; a. 4 ad 2. Opusc. de emptione et venditione.

² S. theol. 2, 2, q. 77, a. 4 ad 1 und 2; q. 32, a. 10 ad 3.

Wir können hier nicht auf Speziallehren der einzelnen späteren Scholastiker eingehen¹. Die Anschauungen und Lehren derselben sind im wesentlichen die gleichen wie bei Thomas. Es handelt sich dabei ja nicht nur um traditionelle Schulmeinungen, sondern letztlich um feststehende Rechtsgrundsätze, die in sich unveränderlich bleiben. Ihr Gegenstand ist freilich der geschichtlichen Entwicklung unterworfen, weshalb auch die Formulierung der Grundsätze nicht immer das gleiche Gewand aufweist.

Nur noch einige ergänzende Bemerkungen. Wenn z. B. Bonaventura hervorhebt, daß jeder der Tauschenden für sich einen Vorteil, einen Gewinn erwarte (*carius habetur illud, quod emitur, quam pretium, quo emitur*), so braucht man darin keine Preisgabe des Äquivalenzprinzips zu erblicken. Es wird nur der individuelle Gebrauchswert betont, der den Tausch erklärt und motiviert. Keiner der Tauschenden wird aber das Gut, das er durch den Tausch erlangen will, teurer bezahlen, weil es für ihn einen höheren individualen Gebrauchswert hat als für den andern. Er wird vielmehr regelmäßig den Preis nach dem bemessen, was im Tauschverkehr das Gut an sich wert ist. Der Preis ist der Ausdruck des Tauschswerts. Der Marktpreis als Ausdruck des gesellschaftlich anerkannten Tauschswerts insbesondere wird beherrscht vom gesellschaftlichen Gesamtbedarf zu einer bestimmten Zeit und innerhalb eines gewissen Umkreises, wo der Marktpreis eben Geltung hat, nicht von davon abweichendem individuellen Gebrauchswert.

Schon Thomas von Aquin hatte hervorgehoben², daß der gerechte Preis der Dinge nicht genau bestimmt sei, sondern mehr von einer gewissen Schätzung abhängen, so daß eine mäßige Erhöhung oder Verringerung des Preises die Gleichheit der Gerechtigkeit nicht aufhebe. Dieser Gedanke kehrt bei den späteren Scholastikern wieder. Die einen meinten mit Duns Scotus, der gerechte Preis habe der Natur der Sache nach eine gewisse Weite³, die Gerechtigkeit sei an sich nicht auf einen unteilbaren Punkt beschränkt, während andere, wie de Lugo⁴, die Unbestimmtheit des Preises auf die Schwäche der menschlichen Vernunft zurückführten.

Im Marktverkehr entscheidet die allgemeine Schätzung, die den Marktpreis bestimmt. Aber auch diese allgemeine Schätzung wird einer gewissen Unsicherheit nicht entbehren, insofern sie sich auf eine bloß „*coniecturalis et probabilis opinio*“ stützt, wie Antonin von Florenz⁵ sich ausdrückt. Es gibt hiernach einen unteren, mittleren und höchsten Preis. Innerhalb dieser Weite können die Kontrahenten sich einigen. Auch Antonin hält an dem Äquivalenzprinzip fest. Bewußte Verletzung der Äquivalenz sei unerlaubt. Bei der Unsicherheit der menschlichen Schätzung aber glaubt Antonin eine geringe Überschreitung der Grenze des gerechten Preises nicht verurteilen zu dürfen.

¹ Wir verweisen diesbezüglich auf die verdienstvolle Monographie Schreibers.

² S. theol. 2, 2, q. 77, a. 1 ad 1.

³ Vgl. auch Molina, *De iustitia et iure* II, disp. 347, n. 3.

⁴ *De iustitia et iure* II, disp. 26, n. 40.

⁵ Über Antonin vgl. Ilgner, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen Antonins von Florenz (1904); Schreiber, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin 217 ff. Auch Antonin kennt die Abhängigkeit der Seltenheit wirtschaftlicher Güter vom Kostenaufwand.

Thomas hatte von einem Einfluß der Verschiedenheit des Ortes und der Zeit auf die Preise gesprochen. Durch die Verschiedenheit der Zeiten, sagt Molina¹, werde der Preis verändert wegen des wechselnden Mangels oder Überflusses an Waren, sowie wegen der größeren oder geringeren Zahl der Käufer und Verkäufer und anderer Umstände, mit andern Worten wegen des Wechsels von Angebot und Nachfrage. Ähnlich de Lugo² und Lessius³.

„Nullus debet vendere alteri, quod non est suum, licet possit ei vendere damnum, quod patitur.“⁴ So lehrte Thomas von Aquin. Wegen eines besondern Vorteils, den der Käufer durch den Kauf hat, ist der Verkäufer nicht berechtigt, den Preis zu steigern, wohl aber wegen eines besondern Opfers oder Nachteils, die er durch den Verkauf erleidet. Wenn also ein Kaufmann sagt: Ich bemesse den Preis nach dem, was die Ware dem Käufer wert ist, so wird man im Sinne der Scholastik antworten müssen: Beruht der Vorteil des Käufers auf den Vorzügen deiner Ware, deren auch andere Käufer in den gleichen Verhältnissen teilhaftig werden können, so ist deine Anschauung nicht ungerecht; beruht aber der Vorteil des Käufers ganz auf dessen individuellen Verhältnissen, dann darfst du von ihm keine Gegenleistung für etwas fordern, was du nicht geleistet hast.

Der vulgäre Preis wechselt, wie de Lugo⁵ bemerkt, nach der verschiedenen Art und Weise des Kaufes und Verkaufs. So pflegt der Preis höher zu sein, sagt er, wenn im kleinen verkauft wird, als wenn der Verkauf im großen vor sich geht; denn in jenem Falle hat der Verkäufer mehr Auslagen und Mühe auf sich zu nehmen, und daher ist es mit Recht Gewohnheit, bei dieser Verkaufsweise einen höheren Preis zu verlangen. Gegenstände ferner, welche vom Verkäufer freiwillig und mit Bitten angeboten werden, pflegt man billiger zu kaufen als im Kaufladen. Denn eine solche Art zu verkaufen ist ein Zeichen der geringen Zahl der Käufer oder des geringen Nutzens der Waren⁶.

Das möge genügen, um ein allgemeines Bild der scholastischen Lehre vom gerechten Preise zu entwerfen. Wir finden in dieser Lehre die Verbindung „subjektiver“ und „objektiver Momente“, wie sie auf die Preisbildung entscheidenden Einfluß ausüben:

1. Subjektive Momente: das menschliche Bedürfnis, und zwar in der Form des individuellen Gebrauchswerts. Dieser bildet das Motiv zum Tausche, erklärt den Umfang der effektiven Nachfrage, bestimmt die Maximalgrenze des Preises, den der Käufer zahlen kann und will. Denn der auf den individuellen Verhältnissen beruhende individuelle Gebrauchswert muß auch so verstanden werden, daß dabei auf die Einkommensverhältnisse der Individuen Rücksicht genommen wird.

2. Objektive Momente: a) Die qualitative Befähigung der Güter für die menschliche Bedürfnisbefriedigung, die Bedeutung des Einzelgutes oder Einzelquantums hierfür vermöge der Mengenverhältnisse der zur Verfügung stehenden Güter (Angebot) im Verhältnis zu dem sich äußernden Be-

¹ Disp. 339, n. 4; Disp. 348, n. 4.

² Disp. 26, s. 4, n. 44.

³ De iustitia et iure l. 2, c. 21, deb. 4, n. 30.

⁴ S. theol. 2, 2, q. 77, a. 1.

⁵ Vgl. auch Molina, Disp. 348, n. 6; de Lugo, Disp. 26, s. 4, n. 44.

⁶ Disp. 26, s. 4, n. 45; vgl. auch Molina, Disp. 348, n. 5.

darf (Nachfrage); b) die für Herstellung und Darbietung der Güter erforderlichen Arbeit und Kosten; c) auch die allgemeine Schätzung und die behördliche Taxierung (das „pretium legale“, namentlich seit dem 14. Jahrhundert in starker Anwendung) erscheinen in der scholastischen Doktrin als objektive Macht und Regel.

Kann man von einer Auflösung dieser Lehre vom gerechten Preise in der beginnenden kapitalistischen Zeit sprechen? Wir glauben nicht. Wenn einzelne Lehrer, wie z. B. Ägidius Lessinus u. a.¹, sagen, jede Übertragung von Gütern, die frei geschehe, sei auch gerecht, so ist das doch sehr mißverständlich, allenfalls ein abweichender Standpunkt des einzelnen Autors, aber keine Auflösung der scholastischen Lehre vom gerechten Preise. An dieser Lehre haben vielmehr alle hervorragenden Moralisten² bis heute festgehalten.

Wie der ganze Kaufkontrakt, so muß gewiß auch die Schätzung und Festsetzung des Preises eine freie sein, nicht durch wesentlichen Irrtum beherrscht, durch Furcht oder Not erzwungen. Daraus aber folgt nicht, daß die Freiheit der Vereinbarung es ist, die den vereinbarten Preis zu einem in sich gerechten macht. Wir haben darum auch Bedenken, mit Funk zu sagen: Der Preis ist vollkommen gerecht . . ., sofern er nur mit freiem Willen und voller Erkenntnis entrichtet wird³. Nein, der Preis in sich ist objektiv dadurch gerecht, daß er dem Tauschwert des Gutes entspricht, und dadurch ungerecht, daß er die Äquivalenz verletzt. Für den Gedanken des Tausches, sagt Ferdinand Tönnies⁴, ist die Gleichwertigkeit wesentlicher Inhalt. Die Ungerechtigkeit des Preises wird sich praktisch oft mit der Ausbeutung eines Irrtums oder einer Notlage des andern Paziszenten verbinden, also mit mangelnder Freiheit desselben. Denn völlig „frei“ wird ein verständiger Mensch sich keinen Schaden zufügen wollen im Tauschverkehr. Ergibt sich indes daraus, daß die objektive Gerechtigkeit des Preises selbst begrifflich aus der Freiheit des Vertrags sich ableite?

Übrigens läßt die Lehre der Scholastik der Freiheit einen sehr weiten Spielraum. Sie begrenzt die Gerechtigkeit des Preises, wie wir sahen, nicht auf einen festen Punkt. Innerhalb der Spannung zwischen „pretium infimum“ und „maximum“ bestimmt die freie Vereinbarung der Kontrahenten den Preis, wo dieser marktmäßig zustande gekommen ist und im Marktpreis seinen Ausdruck gefunden hat. Ferner können, wie wir andeuteten, Eigentümlichkeiten der Ware (bei leicht verderbenden Dingen, dem Modewechsel unterliegenden, durch Surrogate ersetzbaren Waren) oder auch persönliche Verhältnisse des Verkäufers diesen veranlassen,

¹ Vgl. Schreiber, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin 161.

² Vgl. z. B. Lehmkuhl, Vermeersch, Noldin usw.

³ Theologische Quartalschrift 1869, 426 f. Nach dem Kantschen Rechtsprinzip ist jeder Preis gerecht, den die Kontrahenten frei vereinbaren. Vgl. Theodor Meyer, Institutiones iuris naturalis 1, n. 520 ff.

⁴ Vgl. Schmollers Jahrbuch XXXIV (1910) 328 (778).

den Preis sogar unter das „pretium infimum“ des Marktes herabzusetzen. Das ist dann nicht einmal Liberalität des Verkäufers, der niedrige Preis kein „Notpreis“ im schlimmen Sinne des Wortes und auch kein „Schleuderpreis“. Der Verkäufer hat vielleicht geringere individuelle Produktionskosten gehabt. Er kann mit dem Gelde vielleicht bessere Geschäfte machen usw. Er verzichtet darum auf den Preis, den er mit Recht hätte fordern können, und dieses seines freiwilligen Verzichtes wegen ist ihm gegenüber der vereinbarte Preis kein ungerechter.

Bei Gütern ferner, für welche es keinen Marktpreis gibt und keinen Taxpreis, kein „pretium fori“ und kein „pretium legale“, wird der Preis durch die gemeinsame Schätzung der Kontrahenten bestimmt (*pretium conventionale*). In diesem Falle wird man vielleicht schneller bereit sein, zu sagen: „*translatio libera voluntate facta iuste fit*“. Doch wie und in welchem Sinne? Auch das „*pretium conventionale*“ wird ungerecht werden infolge des Mangels an Erkenntnis oder infolge einer Notlage, welche die Schätzung mißleitet haben, so daß der vereinbarte Preis ein anderer ist, als er bei richtiger Erkenntnis und ohne den Zwang der Notlage gewesen sein würde. Nur die vollkommen freie gemeinsame Schätzung gewährt den Kontrahenten die Aussicht und Möglichkeit, nach den objektiven Vorzügen und der Seltenheit des Tauschobjekts dessen Tauschwert abzuschätzen und den Preis entsprechend festzustellen.

4. Die Ökonomen der freiwirtschaftlichen Epoche haben den Begriff des gerechten Preises abgelehnt. Der von beiden Seiten vereinbarte Preis ist ihnen zufolge immer gerecht. Sie leiten also die Gerechtigkeit vom Vertrag ab, während nach den Moralisten der Vertrag sich den Forderungen der Gerechtigkeit anpassen müßte. Aber auch sonst beschäftigte und beschäftigt man sich überhaupt nicht mit der Frage eines „ethischen“ Wertmaßes und des gerechten Preises, interessiert sich nur für den tatsächlichen Marktverkehr. Es klingt wie eine schwache Reminiszenz an den „gerechten Preis“, wenn dort die Kaufleute sagen: „Man muß jedem geben für sein Geld“ und soll niemals täuschen über die Qualität der Ware¹.

Wir unsererseits begnügen uns nicht mit der Feststellung des bloßen Seins im wirtschaftlichen Leben. Wir kennen auch ein nationalökonomisches Sollen, eine Aufgabe der Volkswirtschaft: die relativ beste Deckung des Volksbedarfs. Dieser Aufgabe hat nicht nur die Produktion, sondern ebenfalls die Preis- und Einkommensbildung zu genügen. Es liegt aber klar auf der Hand, daß Tauschverkehr, Preis- und Einkommensbildung dann am besten, ja nur dann in befriedigender Weise die Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe sicher stellen, wenn sie auf der Grundlage der Gerechtigkeit sich vollziehen. Das ist auch die einzige Rettung in unsern kritischen Zeiten für eine auf dem Privateigentum aufgebaute Gesellschaftsordnung. In der kapitalistischen Epoche galt nicht mehr die Standesidee, nicht mehr das Bedarfsdeckungsprinzip, sondern das Erwerbsprinzip. Um so bedeutsamer hätte da die moralische Schranke

¹ Vgl. Laveleye, *Éléments d'Économie Politique* (1882) 202.

werden müssen. Wird der Erwerb nur von egoistischen Trieben geleitet, dann bleibt die allgemeine Volkswohlfahrt ein leerer Schall und die Gesellschaft geht unrettbar, trotz aller sog. Kulturfortschritte, ihrem Untergang entgegen. Nicht als ob wir nun in dieser Frage von den Nationalökonomern fordern wollten, sie sollten den Gegenstand ihrer Wissenschaft unter ethischem Gesichtspunkte untersuchen. Wie wir immer wieder betonten, haben sie uns nicht über Tugend und Laster zu belehren, sondern über die Mittel und Wege, die zur materiellen Wohlfahrt der Völker führen und diese sichern. Gerade dabei können sie aber gar manches von den Moralisten lernen, ohne selbst Moralisten zu sein. Der Satz „*Iustitia fundamentum regnorum*“ gilt auch für die Volkswirtschaft. Das haben die hervorragendsten Nationalökonomern der Neuzeit (z. B. Wagner, Schmoller usw.) anerkannt¹.

5. Marktpreis und gerechter Preis. Zusammenfassend läßt sich also sagen: Der gerechte Preis wird, wo kein gesetzlicher Preis angeordnet ist, regelmäßig durch die allgemeine Schätzung bestimmt. Damit eine allgemeine Schätzung sich möglichst sachlich, objektiv bilde, empfiehlt es sich, daß Organisationen geschaffen werden, innerhalb deren Erzeuger, Vermittler, Verbraucher zu Worte kommen. Die allgemeine Schätzung wird in normalen Zeiten, wo ein der Bedarfsversorgung günstiger Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage durch richtigen Wettbewerb der Erzeuger einerseits und der Verbraucher andererseits sich vollzieht, als ein annähernd genaues Maß des gerechten Preises gelten können. Man darf sagen, daß der Marktpreis, in dieser Voraussetzung, regelmäßig die Präsomption der Gerechtigkeit für sich habe². Wo aber jene

¹ Man vgl. die Ausführungen Schmollers über den gerechten Preis im Grundriß II 116 ff. Es sind die gleichen Auffassungen, die auch bei andern Vertretern der „ethischen“ Richtung sich finden: 1. Regelung der Motive (Motivationstheorie); 2. Regelung des äußeren Verhaltens nach den Forderungen der Gerechtigkeit und Liebe.

Es ist interessant zu beobachten, welche Anforderungen die Gesetzgebung bezüglich der Äquivalenz macht, wo diese keine autoritativen Festsetzungen zur Grundlage hat. Auch da fordert die Gesetzgebung ein Verhältnis, das wenigstens nicht allzuweit von einer Äquivalenz sich entfernt. So spricht das Gesetz von „offenbarer Übervorteilung“ (Börsengesetz vom 8. Mai 1908, § 36), von „widerrechtlicher Übervorteilung“ (Allgemeines Berggesetz vom 24. Juni 1863, § 83, Ziff. 4), von „angemessener Vergütung“ (Gesetz über das Verlagsrecht vom 19. Juni 1901, § 22), vom „Verhältnis zum Wert“ (Landgemeindeordnung für die sieben östlichen Provinzen vom 3. Juli 1891, § 72), vom „Entgelt“ (Gesetz über die Kleinbahnen vom 28. Juli 1892, § 6, Abs. 3). Es verweist auf den „üblichen Lohn“ (B.G.B. §§ 632, Abs. 2, 653, Abs. 2), auf die „ortsüblichen Miets- und Pachtpreise“ (Gewerbeordnung § 115, Abs. 2) usw. Zur Frage der Äquivalenz vgl. Jhering, Zweck im Recht I⁸ (1893) 133 f. „Gerechtigkeit . . . ist“, nach Jhering (ebd. II 142), „nichts anderes als das, was allen paßt, wobei alle bestehen können, die Politik des intelligenten, in die Weite und die Ferne blickenden Egoismus“. Vgl. Herbert Conrad, Die Leistungsfähigkeit und andere Gesichtspunkte bei Bemessung von Goldleistungen, in Conrads Jahrbücher XLV (1913) 593 ff.

² Die einfache Präsomption, nicht die „*praesumptio iuris et de iure*“, die keinen Gegenbeweis zuließe.

Voraussetzung fehlt, wenn übermächtige Kräfte und Interessen einseitig den Markt beherrschen oder auch in sonst außergewöhnlichen, die normale Preisbildung hindernden Verhältnissen, hört jene Präsumtion auf. Daß ein Preis auf dem Markte tatsächlich gefordert und gezahlt wird, beweist also, allein genommen, noch nicht die Gerechtigkeit des Preises.

In und nach dem Kriege war in Deutschland die normale Marktpreisbildung gestört. Mißverhältnisse auf beiden Seiten ließen einen rechten Ausgleich zwischen dem Wettbewerb der Käufer und Verkäufer nicht zustande kommen. Die Wettbewerbsfähigkeit der Verkäufer litt unter der von Tag zu Tag sich steigernden Knappheit der Waren. Auf der andern Seite hinderte das gegenseitige Sichüberbieten versorgungsbedürftiger Käufer die Bildung eines „angemessenen“ Marktpreises.

6. Der Wucher. Es gibt „eine Menge für den Privatmann sehr einträglicher Geschäfte“, sagt Roscher¹, „welche für die Menschheit völlig unproduktiv, ja schädlich sind, weil sie andern ebensoviel oder mehr entziehen, als sie ihrem Betreiber einbringen. Dahin gehören z. B. außer förmlichen Eigentumsverbrechen Hasardspiele, wucherische Spekulationen, Maßregeln, um andern Konkurrenten die Kundschaft wegzulocken“. Roscher hebt hier vor allem die „Unproduktivität“ solcher doch „für den Privatmann sehr einträglichen Geschäfte“ hervor, unter ihnen der „wucherischen Spekulationen“². Den „Ausdruck Wucher, den die Laiensprache mit so bedenklicher Willkür gebrauche“, will Roscher in der Wissenschaft nur da angewandt wissen, „wo absichtlich, wohl gar betrügerisch, Notpreise herbeigeführt oder gesteigert werden“. „Notpreise“ aber sind nach ihm solche, die „entweder hoch über die Produktionskosten emporsteigen (Monopolpreise), oder solche, die tief unter dieselben herabsinken (Schleuderpreise)“³.

Man wird vielleicht Bedenken tragen dürfen, in Roschers Worten eine klare und ausreichende Bestimmung des Wucherbegriffs zu erblicken.

Lexis sagt⁴: „Unter Wucher versteht man nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauch die Erhebung eines übermäßig hohen Entgelts für die Gewährung eines Darlehens. Es wird also bei dieser Auffassung des Begriffs zunächst nur an den Geldwucher gedacht . . ., und das Wesentliche an demselben ist die Übervorteilung eines Kreditbedürftigen.“ Lexis hat sicher insofern recht, als der gewöhnliche Sprachgebrauch in erster Linie den Geldwucher bezeichnen will, wenn von „Wucher“ die Rede ist. Gleichwohl beschränkt auch der gewöhnliche Sprachgebrauch den Wucherbegriff doch keineswegs auf den Geldwucher. G. v. Below dürfte darum auch wohl eher das Richtige treffen, wenn er sagt⁵: „Unter Wucher versteht man nach populärem Sprachgebrauch jede gewinnsüchtige, wenn auch

¹ Grundlagen I⁴ (1906) § 53, S. 150 f.

² Ebd. § 113, S. 328. ³ Ebd. § 112, S. 324.

⁴ Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII³ 963.

⁵ Wörterbuch der Volkswirtschaft II³ 1422.

nicht gerade betrügerische Ausbeutung anderer.“ Beachtenswert bleibt, daß auch Lexis das „Wesentliche“ des Darlehenswuchers in die „Übervorteilung“ des Darlehensschuldners verlegt. Es wird von diesem ein „übermäßig hohes Entgelt“ gefordert.

Der gleiche Gedanke findet sich auch bei Lorenz v. Stein¹. Er definiert den Wucher (Darlehenswucher) als „das Kreditgeschäft, bei welchem Not oder Unwirtschaftlichkeit des Schuldners absichtlich benutzt werden, um ein Schuldversprechen zu erzeugen, dem kein Darlehen entspricht“.

Caro² aber fügt dem noch ein neues Moment hinzu. Er sieht den Wucher als gegeben an, „wenn es keinem Zweifel unterliegt, daß zwischen Leistung und Gegenleistung ein derartiges Mißverhältnis besteht, daß die Verpflichtung des Schuldners seine Leistungsfähigkeit übertrifft, und daß somit dasjenige, was dem Schuldner abgenötigt wird, ihn notgedrungen ins wirtschaftliche Verderben treiben oder doch hierzu beisteuern müsse“. Also auch hier wird für den Begriff des Wuchers ein „Mißverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung“ gefordert. Nur wird noch hinzugefügt, was auch sonst in der wirtschaftlichen Beurteilung des Wuchers eine Rolle zu spielen pflegt: die eventuelle Vernichtung oder Gefährdung der wirtschaftlichen Existenz des durch den Wucher Geschädigten.

Was die wirtschaftliche Beurteilung betrifft, so meint Lexis³: „Vom Standpunkt des ‚bürgerlichen‘ Prinzips der ‚Wirtschaftlichkeit‘ ist nun freilich eigentlich nichts einzuwenden, wenn der Geldgeber sich für seine Leistung unter Benutzung aller ihm günstigen Umstände eine möglichst hohe Gegenleistung verschafft, auch wenn dies durch das mit der Leistung verbundene Risiko nicht gerechtfertigt ist. Gleichwohl muß das volkswirtschaftliche Urteil auch bei der bestehenden Verkehrsordnung dahin lauten, daß die wucherische Erwerbstätigkeit gemeinschädlich sei, soweit sie die Vernichtung von Einzelwirtschaften verursacht oder befördert, die sich ohne die übermäßige Gewinnsucht des Wucherers hätten behaupten können.“

Der Wucher ist indes nicht ausschließlich Geldwucher. Wir werden speziell auf den Zinswucher an anderer Stelle zu sprechen kommen. Hier haben wir es vor allem mit dem Wucher beim Kaufgeschäfte, mit dem Nehmen zu hoher Kaufpreise oder dem Zahlen zu geringer Kaufpreise, zu tun. Charakteristisch für den Wucher bleibt auch hier dasselbe Moment, das in den oben angeführten Definitionen mehr oder minder in den Vordergrund gestellt wurde. Auch hier handelt es sich um ein „Mißverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung“, um ein „übermäßig hohes Entgelt“ usw. Es ist aber für den Begriff „Wucher“ nicht gerade erforderlich, daß jenes Mißverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung den Geschädigten ins wirtschaftliche Ver-

¹ Der Wucher und sein Recht (1880).

² Der Wucher (1893) 142 ff.

³ A. a. O. 965.

derben führt. Es genügt, daß der Vorteil der einen Seite sich nicht auf den Wert ihrer Leistung zurückführt, sondern durch die Schädigung der andern Seite erzielt wird. Eine solche Schädigung wird freilich für die Wirtschaftsführung und wirtschaftliche Existenz des davon Betroffenen niemals gerade förderlich sein. Und wenn derartige Schädigungen innerhalb einer Volkswirtschaft besonders häufig vorkommen, kann auch die volkswirtschaftliche Beurteilung das Gemeinschädliche derselben nicht verkennen.

Wir werden also den Begriff des Wuchers etwas anders formulieren dürfen. Der Tauschverkehr ist ein Element im volkswirtschaftlichen Bedarfsdeckungssystem. Er hat, wie wir oben noch betonten, der volkswirtschaftlichen Aufgabe, der relativ besten Bedarfsversorgung des Volkes zu dienen. Und was von dem Tauschverkehr im allgemeinen gilt, trifft ganz besonders auch bei der Preisgestaltung zu. Nun liegt es aber auf der Hand, daß die relativ beste Bedarfsversorgung des Volkes wesentlich abhängt von dem regelmäßigen Zusammentreffen der wirklichen Preise der in den Tausch kommenden Güter mit ihrem angemessenen Preise, d. h. mit dem Preise, der dem jeweiligen Tauschwert der Güter bzw. ihren Beschaffungskosten entspricht¹. Wer im Tauschverkehr einen größeren Tauschwert verliert, als er empfängt, der erleidet einen Vermögensverlust, und bleiben solche Schädigungen, weil unbehindert, keine seltene Erscheinung, so wird, wie gesagt, außer dem einzelnen privaten Kontrahenten auch die Allgemeinheit zu Schaden kommen.

Wir verstehen also unter Wucher ganz allgemein jede vertragsmäßige Aneignung eines offenbaren Mehrwerts².

Es handelt sich dabei 1. um eine vertragsmäßige Aneignung, nicht um Aneignung fremder Werte auf anderem Wege als durch Verträge, bei denen Leistung und Gegenleistung einander gegenüberstehen. Die Schädigung wird dabei durch den Vertrag selbst zugefügt. Der Vertrag dient als Mittel hierzu. 2. Um die Aneignung eines Mehrwerts, sei es durch Ausbedingung zu hoher oder zu niedriger Preise³. 3. Um die Aneignung eines offenbaren Mehrwerts. Ist das Miß-

¹ Im weiteren Sinne wird man einen solchen Preis „angemessen“ nennen, der nicht nur die Produktionskosten deckt, sondern auch den Bedürfnissen, die durch die Waren befriedigt werden sollen, und ebenfalls den Einkommensverhältnissen der ins Auge gefaßten Käufer entspricht.

² Man vgl. zu diesem Wucherbegriff Schaub, Der Kampf gegen den Zinswucher, ungerechten Preis und unlauteren Handel im Mittelalter (1905).

³ Abgesehen hiervon kann ein dreifacher Mangel nach der Lehre der Scholastik objektiv und, wo Unredlichkeit vorliegt, auch subjektiv das Geschäft ungerecht machen: 1. ein „defectus secundum speciem rei“ (z. B. wenn unechtes Gold als echtes verkauft wird); 2. ein „defectus secundum quantitatem“ (z. B. bei Verwendung von falschem Gewicht oder Maß); 3. ein „defectus ex parte qualitatis“ (z. B. Verkauf eines kranken Pferdes als eines gesunden), also wenn es sich um einen Fehler handelt, der eine Wertverminderung bedeutet.

verhältnis zwischen dem Werte der Leistung und Gegenleistung zweifelhaft, so wird man nicht von Wucher reden können. Am leichtesten läßt sich das Geschäft als wucherisches erkennen, wo ein fester Taxpreis oder Marktpreis vorliegt. Man wird jedoch, was den Marktpreis insbesondere betrifft, eine sehr beträchtliche Abweichung von demselben fordern müssen. Kleinere Abweichungen vom Marktpreis ergeben noch keinen Wucher. Sie sind, wie gesagt, schon durch die Unsicherheit der menschlichen, auch der gesellschaftlichen Schätzung gerechtfertigt oder entschuldigt. Übertriebene Rigorosität würde schlimme Folgen haben. Ob nun aber gerade eine „*laesio enormis*“ im Sinne des römischen Rechts verlangt werden muß, um Wucher anzunehmen, wird doch bezweifelt werden dürfen.

Beispiele kleinerer Abweichungen von sonst üblichen Preisen liefert das alltägliche Leben. So haben z. B. in den Städten die Vornehmen ihre besondern Hotels oder spezielle Restaurationsräume, ihre besondern Läden, wo es höhere Preise gibt. Hier wird freilich auch die gewährte Exklusivität, die feinere Ausstattung der Räume und Geschäfte, den höheren Preis rechtfertigen können.

Schon J. St. Mill bemerkte¹, daß der Satz: auf dem nämlichen Markte könne es keine zweierlei Preise geben, in Wirklichkeit mehr für den Großhandel mit Hauptartikeln gelte. Sonst finde man überall wohlfeile und teure Läden. Ja derselbe Detaillist passe vielfach seine Preisliste den verschiedenen Klassen von Kunden an, die er erwarte. Das Publikum, welches Lust zum Feilschen hat, weiß das und richtet sich danach ein. Übrigens kann es sich hier auch um die oben besprochenen Weite zwischen dem untersten und höchsten Marktpreise handeln. Nur bei titelloser und bedeutender Überschreitung des höchsten Marktpreises würde Wucher vorliegen.

Meist handelt es sich ferner beim Wucher praktisch um Ausnützung von Unwissenheit, des Mangels an Geschäftskennntnis, des Leichtsinns, der Notlage des geschädigten Kontrahenten. Man darf darin nicht das Wesen, aber auch nicht eine bloß zufällige „*qualitas*“ des Wuchers erblicken. Vielmehr handelt es sich dabei um eine solche Qualifikation, die sich praktisch gegebenenfalls nicht vom Wucher trennen wird. Denn ein verständiger, geschäftskundiger Mensch dürfte doch regelmäßig ohne Irrtum oder Not sich nicht so leicht bewuchern lassen.

Mit den einzelnen Wucherfällen, der Unterscheidung zwischen materiellem und formellem Wucher, mit dem Versuch und dem vollendetem Wucher usw. mögen Moralisten und Juristen sich beschäftigen, letztere auch mit der Frage der zivil- und kriminalrechtlichen Bekämpfung des Wuchers. Namentlich der gewerbsmäßige Wucher und der Wucher mit Dingen des allgemeinen, notwendigen Bedarfs sollte scharf gefaßt werden. Aufgabe der öffentlichen Gewalt und der Gesetzgebung ist gewiß nicht Beseitigung gebührender und notwendiger Freiheit, wohl aber die Sicherung der Bedingungen wahrer Freiheit bei dem Vertragsschluß. Solche Maßnahmen werden nicht allen Schaden von den Kontrahenten abhalten können,

¹ Principles Book 2, chap. 4, § 3.

den diese durch Mangel an Klugheit und Sorgfalt erleiden. Die Selbstverantwortung kann eben keine Gesetzgebung ersetzen; auch hier, ja gerade hier gilt der Satz: „Honesty the best policy!“ Je größer die Freiheit ist, welche die staatliche Gesetzgebung läßt, um so notwendiger ist die ethische Bindung der Preise, und je wirksamer diese in der Praxis sich erweist, um so größer wiederum ist die Freiheit, die der Staat lassen kann. Im übrigen eröffnet sich hier ein schönes und fruchtbares Wirkungsfeld für die wirtschaftlichen und beruflichen Organisationen. Man denke z. B. an die Leistungen der Bauernvereine in der Bekämpfung des Viehwuchers. Wie viel könnten eventuell die beruflichen Organisationen leisten durch Preisregulierungen unter Wahrung der Ehrbarkeit des Standes und des allgemeinen Interesses! Erinnert sei auch an die nicht zu verachtende Wirksamkeit der Antiwucher- oder Rechtsschutzvereine.

7. Preisprüfung. Der Wucher liebt das Dunkel. Um unangemessene Gewinne zu verbergen, sieht man am liebsten die ganze Preisbildung verdeckt durch einen undurchsichtigen Schleier¹. Schon die Öffentlichkeit der Preisbildung würde eine wirksame Kontrolle derselben bedeuten. In der Kriegszeit dienten in dichtem Netz über das Reich zerstreute Preisprüfungsstellen der Preisaufsicht. Diese konnten die verschiedenen Berufsstände und Verbraucherschichten, die zur Mitwirkung berufen wurden, erkennen lassen, wie schwierig die Regelung der Nahrungswirtschaft und die Bekämpfung der Teuerung sei. Ihr Hauptzweck aber blieb es, innerhalb des lokalen Wirkungskreises die Preisbewegung zu verfolgen und auf deren Berechtigung zu prüfen. Schon das bloße Vorhandensein dieser Preisprüfungsstellen war eine gewisse Warnung an das Publikum, sich des Wuchers und Betrugs zu enthalten. Freilich hing die Wirksamkeit solcher Stellen ab von der Tüchtigkeit der leitenden Personen und der Mitglieder. Wo es bei solchen Einrichtungen an der notwendigen Sachkenntnis, an dem verständnisvollen Einblick in die verwickelten Zusammenhänge des wirtschaftlichen Lebens, an zielbewußtem Willen, an Verantwortungsbewußtsein und Uninteressiertheit fehlt, da bleibt die Einrichtung unwirksam und lästig. Es wäre aber eine merkwürdige Logik, wollte man wegen bloßer Mängel der vorhandenen Organisation und wegen bisher vielfach unzureichender Erfolge derselben jede Preisprüfung in jeder Form und prinzipiell als einen toten, zwecklosen, nur hinderlichen Apparat ablehnen.

Ein anderes, anscheinend kleines, aber doch nicht unwirksames Mittel gegen Mißbräuche in den Preisforderungen bildeten in der Kriegszeit wiederum die schon vorher bekannten sog. Preistafeln. Sie sollten es der Bevölkerung ermöglichen, die Preisbewegung zu überwachen und der Verbilligung der Waren dadurch Vorschub leisten, daß man schon vor dem Betreten des Ladens den hier

¹ Als die Zentrale für Weinbetrieb vor dem Kriege das Verkaufssystem „Selbstkosten plus x %“ in Anwendung brachte, begrüßte Schär ein Verkaufssystem, welches den geheimnisvollen Schleier über die Höhe der Gewinnquote lüftet, ohne jedoch die bisherige Anwendung dieses Systems zu beurteilen.

geforderten Preis insbesondere von Lebensmitteln erfuhr und so in die Lage kam, unter den Geschäften der betreffenden Gegend dem billigsten den Vorzug zu geben. Manche Kleinhändler brachten dieser Einrichtung nicht besonderes Wohlwollen entgegen. Soweit sie sich aber auf „wirtschaftliche Freiheit“ beriefen, hätten sie nicht vergessen dürfen, daß freier Wettbewerb erst dann zu voller Wahrheit wird, wenn für eine unzweifelhafte Bekanntmachung jedes Angebots ausreichend gesorgt ist. Gerade dadurch wird demjenigen, der gute Ware zu angemessenem Preise anbietet, der schnelle Absatz gesichert, den er durch sein Verhalten verdient.

§ 6.

Verteuerung und Teuerung.

1. „Teuer“ und „Wohlfeil“ in ihrer Anwendung auf den Preis. Ein Edelstein ist teuer, eine Nähnadel ist wohlfeil. Was besagt das? Der Edelstein ist ein kostbares Gut, hat hohen Wert, und dem entspricht im Tauschverkehr ein hoher Preis. Die Nadel aber hat geringen Wert und darum auch einen geringen Preis. Das „Teuer“ und „Wohlfeil“ ist hier nur Kriterium der größeren oder geringeren Kostbarkeit des Tauschobjekts. Ähnliches gilt, wenn man ein Gut „teuer“ oder „wohlfeil“ nennt, weil seine Produktionskosten hoch oder niedrig stehen.

„Teuer“ und „Wohlfeil“ kann ferner so verstanden werden, daß der wirklich gezahlte Preis innerhalb der Weite, die, wie wir sagten, der Marktpreis regelmäßig bei Gütern des allgemeinen Gebrauchs läßt, über oder unter dem mittleren Preise steht, mehr oder minder das „pretium summum“ oder „pretium infimum“ darstellt. Wer den höchsten Preis zahlt, kauft „teuer“, und wer den geringsten Preis zahlt, kauft „wohlfeil“.

Preise, die im Verhältnis zu den Preisen anderer Zeiten und Umstände hoch sind, werden auch „teure“ genannt.

Häufig aber dienen die Ausdrücke „teuer“ und „wohlfeil“ zur Bezeichnung eines Mißverhältnisses zwischen Preis und Wert. Der „angemessene Preis“ bemißt sich nach dem Tauschwert bzw. nach den Produktionskosten in dem oben dargelegten Sinne. Weicht der wirklich gezahlte Preis hiervon ab nach oben oder unten, so ist der Tausch entsprechend für den einen „teuer“ oder „zu teuer“, für den andern „wohlfeil“ oder „zu wohlfeil“.

2. Teurerwerden und Teuerung, das sind nicht gleiche Begriffe und Erscheinungen. Ein Teurerwerden der Güter und eine Verteuerung der Lebenshaltung kann sich mit besserer Versorgung des Volkes, mit wachsendem Wohlstand verbinden.

In reichen, dicht bevölkerten Ländern pflegen die Nahrungsmittel und die Rohstoffe bei wachsendem Wohlstand und höherer Kultur teurer zu werden (Produktion mit steigenden Kosten), während die meisten Industrieartikel und viele Luxus- und Bildungsmittel billiger werden (Produktion mit sinkenden Kosten). Die industrielle Entwicklung bringt mehr Arbeits- und Erwerbsgelegenheit, erzeugt mehr Güter in stoffveredelnder Arbeit, so daß die ebenfalls wachsende und sich

ausdehnende Kaufkraft der Bevölkerung ausreicht, um sich besser und reichlicher mit Gütern zu versehen. Größerer Wohlstand trotz Verteuerung der Lebenshaltung! Freilich wird es bei den Armen, die der Kaufkraft entbehren, auch da, wo man den wachsenden Wohlstand preist, noch Not genug geben können namentlich bezüglich der Ernährungs- und Wohnungsverhältnisse.

In größeren Abschnitten geschichtlicher Entwicklung, aber auch zu derselben Zeit und innerhalb derselben Kulturhöhe wechseln die Preise nicht selten, und zwar zeitweise in einer solchen Stärke, daß dadurch die Harmonie zwischen der Kaufkraft der Bevölkerung und den Kosten ihrer Lebenshaltung mehr oder minder stark gestört wird. Das ist „Teurung“, und diese ist dann um so empfindlicher und erstreckt sich auf die weitesten Kreise, wenn das Teurerwerden gerade die Güter des allgemeinen Bedarfs betrifft, darum einen Druck auf die ganze gewohnte Lebenshaltung ausübt.

Von „echter Teurung“ spricht man im Falle, daß die Teurung sich auf objektive Knappheit vieler Güter zurückführt, namentlich wenn solche Knappheit in kurzer Zeitperiode, unvermittelt über eine Bevölkerung hereinbricht, wie bei Belagerungen, bei Absperrung vom Verkehr, großem Produktionsausfall während eines Krieges, infolge von Mißernten, Mangel an Arbeitskräften usw.

3. Ursachen der Verteuerung und Teurung. Als allgemeinere Ursachen wurden von Spann¹ folgende angeführt:

1. Das Teurerwerden der agrarischen Produkte und Rohstoffe infolge des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag einerseits, der Bevölkerungszunahme sowie der Bedürfnissteigerung und Bedürfnisumbildung, wie sie das moderne Leben hervorbrachte, anderseits.

2. Das Teurerwerden der Verbrauchsgegenstände infolge der Anhäufung der Bevölkerung in den großen Wohnplätzen (1910: in Deutschland 21%, in Österreich 10,9% in Großstädten). Der rheinisch-westfälische Kohlenbezirk zählte 1895: 1524000 und 1905: 2310000 Einwohner; der oberschlesische Industriebezirk 1895: 528000 und 1905: 781000 Einwohner (Zuwachs 51 bzw. 49% in 10 Jahren)². Die Beschaffung der Lebensmittel wurde hier teurer (weitere Transportwege, komplizierter Zwischenhandel, rascheres Steigen der Preise im Kleinhandel der Großstadt als im Großhandel)³. Die Bodenbenutzungs- und Wohnungspreise stiegen

¹ Theorie der Preisverschiebung (1913) 10 ff. Die obigen Angaben von Spann werden hier übernommen.

² Kähler, Die Bildung von Industriebezirken (1912) 15 f.

³ Aus den Tabellen, die Ashley über die Veränderungen der Detailpreise für Nahrungsmittel in London anführt, und aus den Indexzahlen (des Handelsamtes) für Engrospreise läßt sich eine Vorstellung gewinnen von der Spannung zwischen Groß- und Kleinhandelspreisen. Wird der Preisstand im Jahre 1900 = 100 gesetzt, dann war er in den Jahren 1908 und 1909: 108,4 bzw. 108,2, also über 8%, und 1910: 109,9, fast 10% höher. Die Indexzahlen für Engrospreise 1900 = 100 gesetzt, waren für 1908: 102,8; 1909: 104,0; 1910: 109,8 (Schmollers Jahrbuch XXXV [1911] 519 525). Vgl. Wagner, Sozialökonomische Theorie des Geldes und Geldwesens (1909), Verteuerung des Lebens 239 ff

gewaltig. Dazu kamen die mit der Stadtgröße vielfach wachsenden Verwaltungskosten¹. Erwähnt seien noch die großen Umzugskosten für die städtische Bevölkerung, die Kosten für Straßenbahn usw., die sich aus der Entfernung der Arbeitsstätte von der Wohnung ergaben. Aus allen diesen Gründen erklärte sich auch zu nicht geringem Teil der Preisunterschied zwischen Stadt und Land.

In den Großstädten namentlich erhöhen sich überhaupt die Preise für Wohnungen, Werkstätten, Verkaufsläden mit wachsender Konzentration der Bevölkerung und steigendem Wohlstand, also mit wachsender Nachfrage. Alles, was die Großstadt an Vorteilen bieten mag, wird mitbezahlt in dem Preise für Wohnung und Werkstatt. So verteuert sich dort insbesondere auch die Ausübung der Nahrungsgewerbe und damit die Ernährung der städtischen Bevölkerung. Die Konsumenten müssen die höheren Kosten dieser Gewerbe im Preise decken, soll ihre Nachfrage befriedigt werden.

Es mag nun freilich auffällig erscheinen, daß z. B. die Preise für Brot und Fleisch in den Großstädten auch dann wenig oder gar nicht heruntergehen, wenn der Preis des Getreides und des Schlachtviehes beträchtlich sich vermindert. Wie ist das zu erklären? Könnten die Bäcker und Fleischer, bei verminderten Selbstkosten, einen Vorteil erzielen durch Herabsetzung der Brot- und Fleischpreise, so würde wohl diese Herabsetzung bald erfolgen. Die Bäcker und Fleischer aber nehmen an, daß die Verminderung der Verkaufspreise eine Erweiterung des lohnenden Absatzes nicht bringen wird. Denn erfahrungsmäßig konsumieren die wohlhabenden Konsumenten nicht mehr Brot, wenn auch der Brotpreis stark gesunken ist. Und auch bei den ärmeren Konsumenten wird der Brotkonsum sich im allgemeinen nicht in dem Maße erhöhen, um den Bäckern Hoffnung zu geben, aus erweitertem Absatz besondern Vorteil zu ziehen. Ähnlich verhält es sich mit dem Fleische. Was die Minderbemittelten betrifft, so werden wenigstens manche von ihnen, wenn das Fleisch billiger wird, doch nicht mehr davon kaufen, sondern, was sie am Fleisch ersparen können, auf die Befriedigung anderer Bedürfnisse verwenden (die Frauen insbesondere auf Kleidung, Ausstattung der Wohnung usw.). Und die ärmsten, wirklich dürftigen Familien, die bisher vielleicht kaum Fleischkost genossen haben, werden zu diesem Nahrungsmittel zumeist erst dann übergehen, wenn der Preis des Fleisches besonders stark gesunken ist (etwa auf die Hälfte oder ein Drittel), zum Teil auch bei dem von andern verschmähten Pferdefleisch bleiben. Gewinne, deren Bäcker und Metzger bei der Fortdauer der alten höheren Preise trotz Sinkens der Einkaufspreise von Getreide und Vieh sich etwa erfreuen, werden allerdings Anlaß bieten können zur Gründung neuer Bäcker- und Fleischergeschäfte. Solche neuen Geschäfte arbeiten aber in der Regel anfangs mit größeren Kosten als die älteren Geschäfte, und darum können sie auch nicht so leicht des Mittels sich bedienen, durch billigere Preise Kunden anzulocken. Es sind jetzt mehr Geschäfte vorhanden. Gewiß. Hat sich darum aber der Gesamtabsatz vermehrt? Und wenn nicht, dann arbeiten jetzt die an Zahl gewachsenen Geschäfte in der Stadt eben durch ihre Vermehrung schon mit höheren Kosten. Denn wegen der stärkeren

¹ Die engere Kommunalverwaltung kostete in Essen 1800: 2,08 *M* pro Kopf, 1900 dagegen 7,86 *M*. Die Konsumenten des Essener Versorgungsbezirks zahlten für Schlacht- und Viehhofanlagen im Jahre 1900: 600 000 *M*. Wygodzinski, Wandlungen der deutschen Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert (1912) 135.

Nachfrage nach Geschäftslokalen sind die Mietpreise dieser Geschäftsräume gestiegen. Hier versagt also die Steigerung der Konkurrenz der Verkäufer in ihrer preismindernden Wirkung. Die alten Preise bleiben ohne wesentliche Änderung.

3. Wirtschaftspolitische und sozialpolitische Maßnahmen können verteuern auf Lebensmittel und sonstige Produkte (Schutzzölle, Mittelstandspolitik, Sozialversicherung und Arbeiterschutz).

a) Vergleicht man den Preisstand in Freihandelsländern und Schutzzolländern, so ergeben sich für Getreide folgende Indizes: 1900 = 100 gesetzt, für Weizen 1901/1905 in London: 131; Neuyork: 138; Deutschland: 171. Im Jahre 1911: London: 156,3; Neuyork: 157,3; Deutschland: 207,2. Der Weltmarkt ist billiger als der geschützte Markt.

Höhere volkswirtschaftliche Gründe geboten freilich, nach unsrer Auffassung, die einheimische Landwirtschaft gegenüber der ausländischen Konkurrenz so lange zu schützen, bis auch bei den Konkurrenzländern die Ausfuhrfähigkeit durch das Wachstum der eigenen Bevölkerung genügend abgenommen haben würde.

Die Steigerung der Fleischpreise betrug durchschnittlich pro 100 kg im Großhandel zu Berlin: 1901/1909 + 23,6 M; in Paris in demselben Zeitabschnitt: + 16 M, in London: + 10,7. Unter den Schutzzolländern wies Frankreich die geringste Steigerung auf. Es ist Schutzzolland ohne Bevölkerungszuwachs. Die größte Steigerung fand sich in Österreich. In den Jahren 1901/1909 betrug die Steigerung des Fleischpreises in Wien + 24,7 M. Der Index für Weizen war für Wien innerhalb der obigen Aufführung von Indizes 1901 1905: 159; und 1911: 220,4. Österreich war Schutzzolland mit wachsender Bevölkerung und zugleich im Übergang vom agrarischen Ausfuhr- zum agrarischen Einfuhrland begriffen.

b) Was zum Schutze des gewerblichen Mittelstandes und des Kleinhandels geschieht, kann nicht als kostensteigernd getadelt werden. Es hemmt aber die Industrialisierung und wird darum wohl auch unter den Hindernissen einer Kostenverminderung aufgeführt.

Sozialversicherung, Sonntagsruhe, Einschränkung von Frauen- und Kinderarbeit sowie der Arbeitszeit usw. erhöhen die Kosten der Produktion. Staatliche und städtische Aufwendungen sozialpolitischer Art und für Volkswohlfahrt überhaupt lassen sich zahlenmäßig erfassen.

Sie betragen pro Kopf der Bevölkerung in Mark¹:

| | 1879 | 1887 | 1895 | 1903 | 1908 |
|------------------------------|-------|------|-------|-------|-------|
| Im Deutschen Reich | — | 0,01 | 0,41 | 0,99 | 1,06 |
| In Preußen | 0,86 | 1,01 | 2,34 | 3,00 | 3,49 |
| In Bayern | 1,44 | 1,38 | 1,73 | 2,42 | 2,51 |
| In Baden | 0,62 | 0,95 | 1,44 | 2,64 | 4,66 |
| Berlin (Stadtverwaltung): | | | | | |
| α) Sozialpolitik | 4,92 | 7,22 | 8,75 | 11,00 | 17,69 |
| β) Volkswohlfahrt | 12,70 | — | 17,73 | — | 32,97 |

¹ Sonnenberg, Deutschlands sozialpolitische Einrichtungen im Budget des Reiches, dreier Einzelstaaten und dreier großer Städte (1912). Spann, Theorie der Preisverschiebung 24. Als sozialpolitische Ausgaben werden hier verstanden: Elementarunterricht, Gewerbeinspektion, Schiedsgerichte, Rentenbanken, Arbeitsnachweis, Rechtsberatung, Volksbibliothek u. dgl. Zur „Volkswohlfahrt“ gehören außer Sozialpolitik auch Gesundheitspflege, Armenwesen, Pflege geistiger Interessen.

| | 1879 | 1887 | 1897 | 1903 | 1908 |
|----------------------------|------|------|-------|------|--------|
| Breslau (Stadtverwaltung): | | | | | |
| α) Sozialpolitik | 4,25 | — | 7,64 | — | 11,96 |
| β) Volkswohlfahrt | 3,88 | — | 11,38 | — | 19,53 |
| Köln: | | | | | |
| α) Sozialpolitik | 7,18 | — | 6,89 | — | 13,77 |
| β) Volkswohlfahrt | 9,30 | — | 10,23 | — | 23,94. |

„Für sozialpolitische und allgemeine Volkswohlfahrtszwecke in Berlin“, sagt Spann, „wurden also im Jahre 1908 aufgewendet pro Kopf der Bevölkerung: $M\ 1,06$ (Reich) + $3,49$ (Preußen) + $32,97$ (Stadtverwaltung Berlin) = $37,52\ M$; rechnet man dazu noch die Aufwendungen der privaten Fürsorge und privater Stiftungen, so ergibt sich ein stattlicher Betrag (so schematisch er auch berechnet ist, und so wenig genau er daher sein mag), der doch gewiß nicht ohne Einfluß auf den Volkswohlstand bzw. die Kosten der Güterherstellung ist. Dabei kommt in den öffentlichen Aufwendungen gewiß nur der kleinere Teil der Kosten der Sozialpolitik zum Ausdruck.“

Die Arbeitslöhne läßt Spann¹ nicht als selbständigen Faktor gelten, „sofern die Bedürfnissteigerungen (sozialer Aufstieg einzelner Gruppen und Klassen) sowie die Teuerung des Lebens, d. i. der Kostenelemente der Arbeit (denn mit einer bloß dieser Teuerung entsprechenden Lohnerhöhung ist der Reallohn noch nicht gestiegen), schon veranschlagt wurden.“

4. Verteuernd wirken ferner Steuererhöhungen für „unproduktive“ Zwecke, z. B. für den militärischen Schutz des Landes. In Deutschland wurden die Kosten der Wehrmacht für 1910 auf $21,9\ M$ pro Kopf angegeben.

5. Erwähnt sei ferner die Teuerung des Geldes durch Staatsanleihen.

6. Monopolartige Beherrschung und Ausnützung des Marktes durch Kartelle bringt Preiserhöhungen für die Konsumenten mit sich. Auch spekulative, künstliche Beeinflussung von Angebot und Nachfrage hat (z. B. durch Vorspiegelung von Mangel) ebenfalls preisstigernde Wirkung².

Der Verteuerung einer größeren Zahl von Produkten steht andererseits die Verbilligung mancher oder vieler Erzeugnisse gegenüber. Die Arbeitsleistungen sind ergiebiger geworden durch Erfindungen und technische Fortschritte, durch größere und bessere Arbeits- und Berufsteilung, durch Maschinenanwendung, fabrikmäßige Produktion, fortschreitende Verkehrs- und Transporttechnik, Bildung größerer Märkte usw.

¹ A. a. O. 25.

² In „Bau und Leben des sozialen Körpers“ II² 285 sagt Schäffle: in der „privatwirtschaftlichen Atomisierung der liberalen Volkswirtschaft“ werde „die Macht der Konjunktur, der unwißbaren, unschätzbaren, unbeherrschbaren Preisbestimmungsmomente unendlich gesteigert, wilder Hoffnung und wilder Panik, der maßlosen Spekulation, Beschwindelung und Betörung durch Hausse- und Baisse-Agiotage reichste Nahrung gegeben“. Da entscheiden nicht allein unabänderliche Größenverhältnisse über die Preisbildung. Es werden durch künstliche Manöver Preisschwankungen herbeigeführt, um sich an dem „Wellengekräusel der Preise“ oft mit schwerer Schädigung des Volkes zu bereichern.

Einige Beispiele¹: Im Laufe von drei Vierteljahrhundert wurde der Materialverbrauch für die Herstellung eines Doppelzentners Zucker von 20 Doppelzentnern Rüben auf 6 heute herabgesetzt.

Baumwollgarn Nr. 40 kostete 1779: 10 s pro Pfund; 1912 kostete ein Pfund Baumwollgarn der bezeichneten Nummer schon eine geraume Zeit nicht mehr als 10 d.

Nach Angaben des amerikanischen statistischen Amtes waren in den 1860er Jahren 109 \$ erforderlich, um 100 Paar billige Frauenschuhe herzustellen, 1895 dagegen nur noch 20 \$. 100 Paar Männerschuhe erforderten Mitte der 1860er Jahre 458 \$, 1885 nur 59 \$.

Der billigste Baustoff für menschliche Wohnungen ist der gebrannte Lehm. Im offenen deutschen Ofen waren früher für die Erzeugung von 1000 Stück Vollziegeln 10 Zentner Steinkohle erforderlich, im oblongen Ringofen waren später dazu nur 2—2½ Zentner nötig. Ob das „gegossene Haus“ Edisons und das japanische Papierhaus die „Lehmziegelkultur“ verdrängen wird, ist freilich mehr als zweifelhaft — wenigstens vorläufig.

Große Fortschritte hat z. B. auch die Beleuchtungstechnik im 19. Jahrhundert gemacht. Unsre Vorfahren begnügten sich mit dem Lichte, das der Kienspan lieferte, dann mit der Öl- oder Tranlampe. Das erste Gaslicht bedeutete einen ungeheuren Fortschritt. Heute sind wir weit darüber hinaus: „Leuchtgas, Petroleum, Azetylen, Ölgas, Auerlicht, Glühfäden, Bogenlampen, Nernstlampen, Osmium-, Wolfram-, Tantallampen, Quecksilberbogenlampen, Grätzinlicht, Milleniumlicht — sie überfluten das neue Jahrhundert.“ 1000 Hefnerkerzen kosten bei Gaslicht — Schnittbrenner — und einstündiger Brennzeit 210 Pf.; 1000 Hefnerkerzen Grätzinlicht kosten nur mehr 18 Pf.

Aluminium kostete 1856, als der Akademie der Wissenschaften in Paris der erste Kiloblock des neuen Metalls vorgelegt wurde, 3000 Fr. pro Kilogramm. 1911 notierte das Metall 1¼ Fr. pro Kilogramm.

Die Verarbeitungskosten des Goldes sanken von 1860 bis 1910 um 32 bis 44 s.

Das gewöhnliche maschinenglatte Druckpapier kostete Anfang der 1870er Jahre rund 70 M pro 100 kg und Ende des 19. Jahrhunderts 20 M. Nach amerikanischen Angaben sanken die Kosten für den Druck (ausschl. Satz) von 480 000 Seiten Zeitung in der Zeit von 1852 bis 1896 von 447 auf 6 \$.

Bei genau denselben Produkten hätte die Zukunft auch bei normaler Fortbildung eine ebenso große weitere Verbilligung nicht bringen können. Vielleicht war bei diesen oder jenen noch teuren Erzeugnissen größere Verbilligung zu erwarten. Was aber nicht erwartet werden konnte, das war eine Herabsetzung des Gesamtpreisniveaus, und zwar so, daß bei weiterem Fortschritt Verbilligungen und Verteuerungen sich gegenseitig aufheben würden. Für die Mehrzahl der Produkte konnte eher eine Verteuerung als eine Verbilligung sich ergeben. Damit war aber die Verteuerung der Lebenshaltung gegeben, die, wie gesagt, so lange keinen Rückschritt im volkswirtschaftlichen Sinne bedeutet, wie die Kaufkraft der Bevölkerung in gleichem Maße steigt. Ist die Verteuerung der Lebenshaltung

¹ Nach Julius Wolf, Die Volkswirtschaft der Gegenwart und Zukunft (1922) 251 ff. Vgl. auch Schmoller, Grundriß I (1908) 189 ff.

stärker, schreitet sie rascher voran als die Kaufkraft, dann wird die Verteuerung wiederum so lange als „Teuerung“ empfunden, bis ein Ausgleich zwischen Kaufkraft und Preisniveau herbeigeführt ist. Mit andern Worten: die „Teuerung“ wird dadurch überwunden, daß entweder ein Sinken der Preise der für die Lebenshaltung der breiten Masse der Bevölkerung in Betracht kommenden Güter erfolgt, oder aber eine solche Erhöhung ihrer Kaufkraft, die zur Deckung des Güterbedarfs unter Wahrung des bisherigen „Standart of Life“ befähigt.

Die Klage, daß die unteren Stände, insbesondere die Arbeiter, sich zuviele Bedürfnisse angewöhnt hätten, ist wenigstens in dieser Allgemeinheit unbegründet und wird mit besonderem Nachdruck gerade nur von solchen Leuten erhoben, die nicht geneigt sind, von ihren eigenen Ansprüchen an das Leben das Mindeste zu opfern. Nein, es ist als wirklicher Fortschritt zu begrüßen, wenn die breiten Massen zu einem wahrhaft menschenwürdigen Dasein befähigt werden, wenn der Arbeiter eine seinen Leistungen wirklich entsprechende Lebenshaltung gewinnt. Auch kann in Zukunft von keiner Minderung der durch die Sozialpolitik, den Arbeiterschutz, die allgemeine Volkswohlfahrtspflege verursachten Kosten die Rede sein. Eher steht da eine Erhöhung der Kosten zu erwarten.

4. „Echte“ Teuerung. Wirklicher oder vermeintlicher Mangel, Verringerung der Vorratsmengen, welche die Nachfrage auf dem Markte vorfindet, erschwerte Produktion, Behinderung der Warenvermittlung, des Handels und Verkehrs, eine überschnell verstärkte Nachfrage, das sind unter Umständen Ursachen einer harten Teuerung, wozu dann noch hinzutreten mag, was vorhin als Ursache des Teurerwerdens, besonders in den Städten, aufgeführt wurde.

Natürliche Ursachen können Mangel herbeiführen, so z. B. eine allgemeine schlechte Ernte, Viehseuchen und dergleichen. Auch eine verkehrte staatliche Wirtschaftspolitik kann ähnliche Wirkung haben, wenn z. B. übermäßig hohe Zölle eingeführt werden ohne gebührende Rücksicht auf die Kaufkraft der Bevölkerung; ferner Maßregeln, welche die Konkurrenz der Verkäufer unzweckmäßig erschweren, eine wirksame Konkurrenz gar unmöglich machen. Verschärfend wirkt ebenfalls die künstliche Beschränkung des Angebots, wenn es den Produzenten oder Händlern gelingt, namentlich durch Verabredungen, das Angebot zu monopolisieren und so den Konsumenten die höchstmöglichen Preise abzunütigen.

Überwunden wird solche vornehmlich aus absoluter Knappheit des Gütervorrats stammende Teuerung durch Beischaffung ausreichender Vorräte, Vermehrung und Beschleunigung der Produktion und der Zufuhr. Teuerungsspekulanten werden dann mit Rücksicht auf die zu erwartende Konkurrenz schon bald geneigt sein, ihre etwa aufgestapelten Waren zu räumen. Auch wird eine geschickte Wirtschaftspolitik der kommunalen Selbstverwaltungskörper und des Staates sich gerade in solchen Notlagen besonders für Hebung der relativen Knappheit (des Lebensunterhaltes der wenig Bemittelten) bewähren.

Es ist darauf hingewiesen worden, daß durch Differenzierung der Preise Milderung der Teuerung erreicht werden könnte. Preisdifferenzierungen sind dem modernen Wirtschaftsleben nicht fremd. So konnten Zollschutz und Ausfuhrprämien es ermöglichen, daß manche Industrien ihre Erzeugnisse an das Ausland billiger

abzugeben vermochten als an das Inland. Man hat darin, trotz vieler Bedenken, wenigstens keine Schädigung der eigenen Volkswirtschaft und der inländischen Produzenten erblicken wollen, weil nur so die inländische Industrie größere Ausdehnung und Kraft habe erlangen können, um auch für das Inland billiger zu produzieren, als dies ohne den Absatz an das Ausland möglich gewesen wäre. Überdies sei dem Inland in jenen Industrien eine wertvolle Produktions- und Einkommensquelle gewonnen worden oder erhalten geblieben. Im Buchhandel ist es üblich geworden, den vornehmer ausgestatteten Büchern eine billige Volksausgabe folgen zu lassen. Modeartikel gelangen durch Herabsetzung der Preise auch zu den minder kaufkräftigen Schichten. Ärzte fordern meist nicht das gleiche Honorar bei Reichen und Armen. Manche Restaurants verkaufen in verschiedenen ausgestatteten Räumen dieselben Speisen zu verschiedenen Preisen. Man braucht ferner nur an die Spezialtarife, Tarifklassen, Refaktien, Differentialtarife, Staffeltarife, Zonentarife zu erinnern, um zu erkennen, daß Preisdifferenzierungen der modernen Verkehrswirtschaft wohl bekannt sind. Die Frage aber ist, ob die Differenzierung der Preise den Konsumenten in der Weise dadurch dienstbar gemacht werden könnte, daß die notwendigsten Lebensmittel, Brot und Fleisch, den minder kaufkräftigen Klassen billiger abgegeben würden als den Wohlhabenden. Es wäre das zwar denkbar, so hat man geglaubt, wenn Großbetriebe die Versorgung der Bevölkerung unmittelbar in die Hand nähmen. Diese könnten mit geringeren Selbstkosten produzieren; sie hätten tüchtigere technische und kaufmännische Kräfte, bessere Maschinen, würden der Landwirtschaft Getreide und Vieh in größtem Umfang abnehmen, für raschen und billigen Transport der Rohstoffe sorgen können. Ob aber solche private Unternehmungen — wenn die Konkurrenz fehlte — geneigt wären, die Verkaufspreise niedriger zu stellen, ob sie ohne Zwang, sobald der Gewinn ein gewisses Maß überstiegen, zu einer Preisdifferenzierung zu Gunsten der ärmeren Schichten sich verstehen würden, bleibt zweifelhaft. Gegen die dauernde Übernahme der Versorgung des Volkes mit den notwendigsten Nahrungsmitteln durch kommunale Verwaltungen aber sprechen, wie wir schon bemerkten, gewichtige Gründe, selbst wenn eine Preisdifferenzierung auf diesem Wege überhaupt möglich wäre. Ein nicht unbeträchtlicher Teil des für Volk und Volkswirtschaft wertvollen Mittelstandes würde dadurch schwer geschädigt, ausgeschaltet, beseitigt.

Verteuerung und Teuerung haben nicht immer ganz und gar dieselben Ursachen. Jede Teuerung hat ihre ursächliche Besonderheiten.

5. Die Teuerung der letzten Jahre vor dem Weltkrieg. Welches waren die Ursachen jener Teuerung? Spann faßt die Theorien, die diesbezüglich entwickelt wurden, in folgender Weise zusammen¹:

1. Jene Teuerung erklärt sich im wesentlichen aus den natürlichen Kostensteigerungen der landwirtschaftlichen und Rohstoffproduktion, wie sie sich aus der Bevölkerungs- und Bedarfszunahme einerseits, dem Gesetze des abnehmenden Bodenertrags (dem sowohl die Landwirtschaft wie der Bergbau unterliegen) und dem Steigen der städtischen Bodenrenten anderseits ergeben. Julius Wolf² weist noch hin auf die Hemmungen, die der Produktivitätssteigerung auch der industriellen

¹ Theorie der Preisverschiebung 1 ff.

² Die Volkswirtschaft in Gegenwart und Zukunft (1912) 236 ff.

Produktion sich mehr und mehr in den Weg stellen, auf die Begrenztheit der Naturvorräte an Rohstoffen; namentlich betont er, zur Erklärung der Teuerung, die „Kostenvermehrung bei additioneller Produktion“, die zwar vorzugsweise für Landwirtschaft und Bergbau, aber auch vielfach für die Produktion von industriellen Gütern und für Kommunikationsleistungen Geltung habe. Besonders nachdrücklich wird von den Gegnern der Agrarzölle, so von Brentano¹ und Eßlen², die verteuernde Wirkung solcher Zölle hervorgehoben. Diesen Theoretikern ist die Teuerung im wesentlichen „ein Ausdruck steigender Güterknappheit, als Folge von Kostenerhöhungen“.

2. Andere Theoretiker führten die Teuerung auf Geldentwertung infolge der stark erhöhten Goldproduktion zurück. So v. Myrbach³, Irving Fisher⁴, Kemmerer⁵, Gide⁶, Levasseur⁷.

Die Goldproduktion der Welt betrug in Kilogramm:

| | |
|---|---------|
| 1871/1875 jährlicher Durchschnitt | 173 904 |
| 1886/1890 „ „ | 169 869 |
| 1891/1895 „ „ | 245 100 |
| 1896/1900 „ „ | 387 257 |
| 1902/1905 „ „ | 484 639 |
| 1906/1910 „ „ | 652 417 |
| 1911 | 703 441 |

3. Für Lexis⁸ war die Teuerung im wesentlichen ein Konjunkturphänomen. Auch Eulenburg⁹ urteilte ähnlich, doch erklärte dieser die Weltkonjunktur wieder in erster Linie aus der erhöhten Goldproduktion.

4. Aus allen angeführten Ursachen zugleich erklärten — wohl am besten — die Teuerung: Karl Diehl¹⁰, Stephan Bauer¹¹, Ashley¹².

5. Spann selbst faßte die Teuerung überhaupt als Preisverschiebung auf. Werden einige Güter durch Verminderung der Produktionskosten, technische Fortschritte usw. billiger, dann steigen die Preise anderer Güter. Warum? Die andern Güter haben jetzt eben größere Kaufkraft gegenüber den verbilligten. Ist für eine Güterart weniger Geld aufzuwenden, dann wird für andere um so mehr

¹ Denkschrift über die Getreidezölle (* 1911).

² Die Fleischversorgung des Deutschen Reiches (1912).

³ Über Teuerung (1910).

⁴ The Purchasing Power of Money (1911).

⁵ Money and Creditinstruments in their Relation to General Prices (1907).

⁶ Grundzüge der Nationalökonomie. Übersetzung Wellenstein (1905) 124 ff.

⁷ Le coût de vie, in Revue économique internationale 1910.

⁸ Vgl. Art. „Preis“ (neuere Zeit) im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI 1184 f.; Allgemeine Volkswirtschaftslehre (1913) 191 ff.

⁹ Die Preissteigerung des letzten Jahrzehnts. Gehestiftung (1912). Vgl. ebenfalls Wicksell, Geldzins und Güterpreise (1898) 73 ff. 150 ff. Spann weist auch auf Sombart, Der moderne Kapitalismus II (1902) 8 f. hin.

¹⁰ Zur Frage der Getreidezölle (1911) 142.

¹¹ Jahrbuch der Gesellschaft österreichischer Volkswirte (1912) 38 ff.

¹² Die Steigerung der Preise (zuerst erschienen in § 7 The News Evening News 1910, dann von Katzenstein übersetzt in Schmollers Jahrbuch XXXV (1911) 515 ff. Auch Adolf Wagner wird hierzu gezählt, der insbesondere noch die größere Stärke der Angebotsseite im modernen Preiskampf betont.

gezahlt werden können und gezahlt werden. Deren Preise müssen steigen. Ob indes mit bloßer Gegenüberstellung verbilligter und um dieser Verbilligung willen verteuert anderer Güter das, was man „Teuerung“ zu nennen pflegt, wirklich erklärt werden kann?

Teuerung war von jeher Begleiterin des Krieges. Wir haben im Weltkrieg diese harte Begleiterscheinung des Krieges bitter kosten können.

6. Die Kriegsteuerung und die sich hieraus ergebenden Schwierigkeiten speziell für die Ernährung des Volkes¹. In der dem Weltkrieg vorausgehende Friedenszeit fehlten keineswegs, wie wir sahen, alle Störungen und Mißstände. Im allgemeinen aber blieben Angebot und Nachfrage mehr oder minder so ziemlich im Gleichgewicht. Produktion und Handel verfügten über die erforderlichen Arbeitskräfte, über Geldkapital, Rohstoffe, Verkehrsmöglichkeiten, kurz über alles, was zur Befriedigung der Bedarfsansprüche notwendig ist. Der Bedarf war seiner Deckung sicher, auch wenn er sich ausdehnte und neue Formen annahm. Man brauchte nicht zu zweifeln, daß das Angebot jeder Form und Größe der Nachfrage zu folgen imstande sei.

Das änderte sich nun in der Kriegszeit von Grund auf. Die feindliche Zufuhrsperre beraubte uns vieler Rohstoffe und der Einfuhr von Nahrungsmitteln. Was das Inland an Rohstoffen und Nahrungsmitteln besaß, wurde zum Teil für militärische und sonstige wichtige Zwecke in Anspruch genommen. Ersatz war nicht überall möglich. Die Verkehrs- und Transportmöglichkeiten waren erschwert, beschränkt. Namentlich aber fehlte nun die frühere Fülle von Arbeitskräften. Selbst die leitenden Kräfte waren den Geschäften genommen. Man mußte für die ausführende Arbeit auf Frauen und jugendliche Kräfte zurückgreifen. Schon bald begannen dann auch schon spekulative Manöver: Zurückhaltung von Waren, während die Unsicherheit der Kriegszeit usw. ebenfalls zur Zurückziehung und Zurückhaltung des Kapitals Anlaß gab.

Wurden auf diese Weise Gütererzeugung und Handel gehemmt, das Angebot in der Anpassungsmöglichkeit an den Bedarf behindert, so blieb der Bedarf auf der andern Seite in gleicher Höhe wie bisher, ja die Nachfrage verstärkte sich sogar in ganz beträchtlichem Umfang. Vor dem Kriege bot die Deckung des Einzelbedarfs keine Schwierigkeiten. An Zahl fast überreiche Ladengeschäfte gaben hierzu völlig ausreichende Gelegenheit. Es war darum nicht nötig, Waren und Lebensmittel aufzustapeln. Jetzt trat zu dem gewohnten Bedarf der Angstbedarf hinzu. Man fürchtete sich vor der dunklen Zukunft, raffte Geld zusammen, kaufte Lebensmittel, um nur ja nicht in Not zu geraten. Dazu kam dann der Spekulationsbedarf. Pflüßige Spekulanten hofften aus kommender Not Vorteil zu ziehen. Sie suchten Vorräte zu gewinnen, um dieselben später mit großem Gewinn zu verkaufen. Schließlich verstärkte sich auch der wirkliche Bedarf. Die Heeresverwaltungen, die Stadtverwaltungen begannen mit dem Aufkauf in wachsendem Umfang.

¹ Eine vollständige Kriegswirtschaftslehre soll hier nicht geboten werden. Wir beschränken uns vielmehr darauf, Gesichtspunkte hervorzuheben, nach denen die deutsche Kriegswirtschaft ihre tatsächliche Gestaltung erhalten hat. Und zwar wird dabei wiederum ganz speziell der wichtigste Teil: die Nahrungswirtschaft im Kriege, behandelt, wobei wir den klaren Darlegungen von Götz Briefs (Die deutsche Nahrungswirtschaft im Kriege [1916]) folgen.

Das Angebot war vermindert, die Nachfrage verstärkt. Die alte, relativ reichliche Bedarfsdeckung, an welche man sich in der Friedenszeit gewöhnt, war dahin. Knappheit, wenn nicht Mangel, trat an ihre Stelle und die an Menge verminderten Güter waren teuer geworden. Gerade die notwendigsten Nahrungsmittel mußten sich weiter verteuern. Denn die agrarische Produktion war erschwert. Die Kosten der Brot- und Fleischerzeugung wuchsen beständig. Es fehlten die Arbeitskräfte, die Pferde. Die Löhne stiegen. Futter- und Düngemittel nahmen ab, fehlten allmählich mehr und mehr, soweit sie aus dem Ausland bezogen werden mußten. Die Nachfrage nach Saatgut verstärkte sich. Die erhöhten Kosten der landwirtschaftlichen Produktion erforderten höhere Preise. Auch auf Gewinn konnte die Landwirtschaft ebensowenig verzichten wie die Industrie, der sich zum Teil sehr hohe Gewinnmöglichkeiten durch den Krieg eröffnet hatten. Sekundäre Ursache der Teuerung war dann noch die Bereitwilligkeit der Hamsterer und Spekulanten, hohe Preise zu zahlen, der ersten, um Vorräte aufzustapeln, der letzteren, weil sie hofften, bei eventuell verschärfter Knappheit und Teuerung höchste Preise für die von ihnen aufgekauften Waren zu erhalten.

Unter der Teuerung der wichtigsten Lebensmittel litten natürlich am meisten die minderbemittelten Schichten der Bevölkerung. Zu den Minderbemittelten mußte man aber schon damals nicht nur die Lohnarbeiter rechnen, sondern auch die kleinen Leute des Mittelstandes, die kleinen und mittleren Beamten und Angestellten, die kleinen Pensionierten. Es war ein dringendes Problem in der Kriegszeit, wie für diese breiten Massen gesorgt werden sollte, daß sie des notwendigen Lebensunterhalts nicht entbehrten.

Grundlegendes Problem aber blieb, durch welche Mittel und Maßnahmen die absolute Knappheit bekämpft, die Vorratsmenge vermehrt werden könne. Nur bei ausreichendem Gütervorrat konnte die Bedarfsdeckung des Volkes sicher gestellt, allgemeiner Not vorgebeugt, die Teuerung gemildert werden.

Eine besondere Schwierigkeit ergab sich aus den wirtschaftsgeographischen Verhältnissen des damaligen Deutschlands. Der Osten war verhältnismäßig dünn und gleichmäßig besiedelt; der Süden hatte eine dichtere, aber auch ziemlich gleichmäßig verteilte Bevölkerung. Der Osten, der Süden und Nordwesten waren Überschufgebiete. Sie produzierten an Nahrungsmitteln mehr, als sie selbst gebrauchten. Groß-Berlin, das sächsische Industriegebiet, der rheinisch-westfälische Westen dagegen waren bei gewaltiger Konzentration der Bevölkerung Bedarfsgebiete, die auf starke Zufuhr aus den Überschufgebieten und dem Ausland angewiesen waren. Man kann überhaupt sagen: Knappheit und Teuerung sind in erster Linie Großstadt- und Industriestaatprobleme, auch in der Friedenszeit. Nun blieb aber im Kriege die Auslandszufuhr aus. Der Ausgleich zwischen Überschuf- und Bedarfsgebieten des Inlands ferner wurde erschwert, weil die Eisenbahnen vor allem Heereszwecken zu dienen hatten und die für den Verkehr und die Produktion verfügbaren Arbeitskräfte geringer an Zahl geworden waren. So stand zu befürchten, daß dort, wo der Bedarf am größten, auch der Mangel sich bald am stärksten fühlbar machen und eine verhängnisvolle Not sich einstellen würde.

Es lag auf der Hand, daß alle diese Schwierigkeiten und die daraus sich ergebenden Probleme nicht auf freiwirtschaftlichem Wege, durch Selbstinteresse und Verkehrsfreiheit, befriedigend überwunden und gelöst werden konnten. Wir hatten uns ja auch schon vor dem Kriege in Deutschland zur Staatsintervention

(Schutzzoll, Sozialpolitik, Handelsverträgen) bekannt. Jetzt aber galt es Probleme zu lösen, die eine viel umfassendere Staatsintervention erheischten, wenn die Bedarfsversorgung des Volkes in dem Notwendigsten nicht versagen sollte. Doch welche Wege sollte der Staat nun einschlagen, um diese Bedarfsversorgung und und namentlich den Konsum der breiten Massen zu sichern? Sollte der Staat etwa alle Vorräte beschlagnahmen und nach Köpfen verteilen? Dann wären die Vorräte bald erschöpft gewesen. Neue Vorräte würden sich in ausreichender Menge nicht gebildet haben. Das Konsumenteninteresse kann eben nicht gewahrt werden, wenn das Produzenteninteresse preisgegeben wird. Auch dem Selbstinteresse der Produzenten mußte darum Rechnung getragen werden. Es mußte ein Ausgleich gesucht werden, der nach Möglichkeit sowohl das Interesse der Konsumenten wie der Produzenten wahrte.

Man glaubte zunächst dem Emporschnellen der Preise, das in der ersten Kriegszeit die Verbraucher am empfindlichsten traf und das bald zu einer Verteuerung der ganzen Lebenshaltung führte, durch Aufstellung von oberen Preisgrenzen, den „Höchstpreisen“, begegnen zu müssen. Die Forderung übermäßigen, wucherischen Gewinnes wurde unter Strafe gestellt. Preisprüfungsstellen sollten eine Preisaufsicht ausüben, in begrenztem lokalen Wirkungskreise die Preisbewegung verfolgen, die Preisbildung auf ihre Berechtigung prüfen.

Die Höchstpreise haben die anfangs auf sie gesetzten Hoffnungen nicht durchweg erfüllt. In Verbindung mit der Wuchergesetzgebung und der Preisprüfung haben sie zwar die künstliche Preissteigerung durch gewinnsüchtige Spekulation, Zurückhaltung der Waren und dergleichen in etwa gehemmt. Aber wo es sich nicht um willkürliche Steigerung handelte, die Teuerung sich vielmehr auf die durch den Krieg hervorgerufenen Störungen, auf die durch die neuen Verhältnisse bedingte Umstellung des volkswirtschaftlichen Lebensprozesses handelte, haben die Höchstpreise mehr oder minder versagt. Es war ja auch nicht leicht, für die verschiedenen Gebrauchsgüter richtige Höchstpreise festzustellen und diese in ihrer Richtigkeit dauernd zu erhalten. Als richtig galten damals nur solche Höchstpreise, die sich den Gestehungskosten anpaßten. Die Gestehungskosten sind aber schon im Frieden keine feste Größe. Im Kriege veränderten sie sich noch mehr. Dazu kam die besondere Beweglichkeit der Preisbildung für landwirtschaftliche Produkte. Die landwirtschaftliche Erzeugung ist langfristig. Die Produkte kommen dann auf einmal nach der Ernte auf den Markt. So wechselt das Angebot und entsprechend ändern sich die Preise. Auch das hatte die Höchstpreispolitik zu berücksichtigen. Preisgrenzen waren ferner unzweckmäßig, wo noch mögliche Einfuhr in Frage kam. Eine solche Einfuhr war natürlich zur Mehrung der Vorräte sehr erwünscht. Man durfte sie durch Preisbeschränkungen nicht hemmen, mußte vielmehr dem Einfuhrhändler freien Spielraum für seine Preisangebote lassen, weil nur auf diesem Wege eine reichlichere Einfuhr zu erhoffen war. Nun war aber doch zu befürchten, daß der Wettbewerb der Aufkäufer ausländischer Produkte dem ausländischen Verkäufer ein Quasi-Monopol gewähren und daß die Preise dann maßlos in die Höhe getrieben würden. Dem wurde begegnet durch Schaffung einer Zentraleinkaufsgesellschaft. Sie sollte für die wichtigsten Waren allein zur Einfuhr berechtigt sein, im Ausland als einziger großer Käufer auftreten, wodurch eine günstigere Gestaltung der Kaufbedingungen zu erhoffen war. Die Beschränkung der Zahlungsverbindlichkeiten an das Ausland sollte auch der weiteren Gefährdung unsrer Valuta entgegenwirken.

Teuerung zwingt zur Sparsamkeit. Vor allem sehen sich die weniger Bemittelten genötigt, Beschränkungen auf sich zu nehmen, die ihre Lebenshaltung unter Umständen tief herabsetzt. Die reicheren Mitglieder der staatlichen Gesellschaft werden von einer solchen erzwungenen Sparsamkeit weniger berührt. Das mußte gerade während eines so gewaltigen Ringens, wie der Weltkrieg es darstellte, das soziale Empfinden und Gewissen doppelt schwer treffen. Aber auch die Beschränktheit der disponiblen Vorräte erforderte die allgemeine Ersparung seitens des ganzen Volkes. So kam es denn zur Beschlagnahme der Vorräte und zur Rationierung, die jedem eine Kopfquote aus den verfügbaren Vorräten zuwies.

Beschränkung des Gebrauchs wurde um so notwendiger, je mehr die Auslandsmärkte sich für uns schlossen, keine Reserven mehr boten zur Ergänzung dessen, was die inländische Produktion erzeugte. So schritt man denn, wie gesagt, zur Rationierung. Die Brotkarte gab jedem das Bezugsrecht auf ein bestimmtes Quantum von Brot oder Mehl pro Kopf und pro Tag. Dazu kamen nach und nach Fleisch-, Kartoffel-, Butter-, Fett-, Reis-, Zuckerkarten usw. Es wurden fett- und fleischlose Tage eingeführt. Das Fett war eben nur mehr in geringeren Mengen verfügbar. Und auch der Viehbestand erforderte Schonung. Kuchenbackverbot, Beschränkung des Zuckerverbrauchs für Süßigkeiten, Sahneverbot, Verfütterungsverbot mit Bezug auf Getreide, Begrenzung des Kartoffelverbrauchs für Nahrungs- und Futterzwecke, und ebenso Einschränkung der Brennereien, des Gersteverbrauchs usw., alles das waren Maßnahmen, die der Verbrauchsbeschränkung dienen sollten. In Zeiten der Knappheit und beim Mangel an Arbeitskräften sind ferner formverfeinerte, zu ihrer Herstellung viel Arbeit und Material erfordernde Herstellungsweisen wenig am Platze. Die Verhältnisse drängen dann von selbst zur Ökonomisierung. Man zieht in solcher Lage schnell erzeugbare, nährwertreiche Verbrauchsgüter in der geringst verfeinerten genußreifen Form der luxuriösen Verfeinerung vor. Das trat auch bei uns in der Kriegszeit ein. Aber es wurden doch auch eine Reihe gesetzlicher Maßnahmen notwendig, um diese produktionstechnische Vereinfachung und ökonomischere Verbrauchsweise zu sichern, ohne daß die Ernährung des Volkes gerade bis zur Grenze des physiologisch unbedingt Notwendigen, bis zum Existenzminimum in diesem Sinne, herabgesetzt zu werden brauchte.

Von höchster Bedeutung neben der Verbrauchsbeschränkung waren die Bemühungen, die eine Vermehrung des Vorrats bezweckten. Es galt vor allem, die einheimische Landwirtschaft auf der alten Höhe ihrer Leistungsfähigkeit zu erhalten, ihre Erträge nach Möglichkeit zu steigern. Das war gewiß nicht leicht beim Mangel an Arbeitskräften, an Spannvieh, Futtermitteln und Düngestoffen. Die Anbauflächen wurden gleichwohl ausgedehnt, Ackerweide und Brache noch weiter in ständigen Anbau genommen, Moor- und Heideland der Kultur erschlossen. Auch Ziergärten, Weiden, Wiesen, Baustellen usw. in der Nähe der Städte, selbst die Abhänge der Eisenbahnen wurden der Ernährung des Volkes dienstbar gemacht. Die Kommunalverbände sorgten für ordnungsmäßige Bewirtschaftung der Grundstücke, wo deren Eigentümer die Bestellung nicht durchführten. Die staatlichen Forsten wurden für Futter- und Streuzwecke freigegeben. Bei Kriegsausbruch zurückgebliebene fremde Landarbeiter, Kriegsgefangene, zur Dienstpflicht angehaltene Stadt- und Landbewohner, felddienstuntaugliche oder beurlaubte Krieger, unterstützungsbedürftige Familien der Städte, freiwillige Gymnasiasten, die sich

für landwirtschaftliche Arbeiten verwenden ließen, füllten die Lücken in den Arbeitskräften einigermaßen aus, die der Krieg verursacht hatte. Wie in der Industrie die Organisationen der Unternehmer und der Arbeiter, so leisteten auch die landwirtschaftlichen Organisationen, die Landwirtschaftskammern, Arbeitsnachweise usw. in vielfacher Hinsicht die wertvollsten Dienste als Mittelpunkte gründlicher Sachkenntnis und erprobter Verwaltungsbefähigung. Der Ausfall an fremden Futtermitteln wurde zum Teil „ersetzt“ durch Ersatzstoffe (Futterhefe, Strohkraftfutter), neue Fütterungsweisen wurden in Anwendung gebracht, eine entsprechende Verteilung der verfügbaren Stoffe geregelt. Staat und Berufsverbände (Bezugsvereinigung deutscher Landwirte), neugeschaffene Organisationen (Reichsfuttermittelstelle, Kriegsausschuß für Ersatzfuttermittel) wirkten zusammen, um die Versorgung der Landwirtschaft mit Futtermitteln in etwa zu sichern. Und in ähnlicher Weise suchte man auch — natürlich alles im Rahmen der Möglichkeit — dem Mangel an Düngemitteln abzuhelpen. Die Preisentwicklung einerseits, die Erschwerung und Belastung der Produktion andererseits konnte die Versuchung schaffen, die Erzeugung einzuschränken oder vielleicht gänzlich zu liquidieren. Insbesondere die Viehhaltung unterlag dieser Gefahr. So wurden denn Schlachtverbote erlassen, der Viehhandel geregelt, Bewirtschaftung der Viehbestände in immer stärkere Anwendung gebracht. Auch dem noch möglichen Bezug von Nahrungsmitteln usw. aus dem Ausland wurde besondere Sorge zugewandt. Die Zölle kamen in Wegfall, die Einfuhr wurde erleichtert, Frachtvergünstigungen gewährt. Auch die eroberten Gebiete mußten wenigstens der Heeresverpflegung dienen und wurden von deutschen Soldaten und Gefangenen unter den Pflug genommen.

Der Mehrung der Vorräte dienten ferner die sog. Streckung und die Verwendung von Ersatzstoffen. Bei der „Streckung“ wird einem Grundstoff ein anderer Stoff, der billiger, reichlicher verfügbar, aber auch von geringerer Güte ist, hinzugefügt. Der „Ersatzstoff“ aber vertritt gänzlich einen andern, sonst gewohnten Stoff. Voraussetzung ist natürlich, daß der Ersatzstoff wenigstens ähnliche Brauchbarkeit besitzt wie der Stoff, den er ersetzen soll. Das bekannteste und wichtigste Beispiel der Vorratsstreckung bildete das Brotgetreide und Brot. In Friedenszeiten wurde das Getreide ganz fein ausgemahlen. Der Rückstand beim Ausmahlen, die Kleie, fand Verwendung als Viehfutter. Nun aber wurde weit weniger fein ausgemahlen, so daß dieselbe Getreidemenge einen größeren Nahrungsertrag für den Menschen lieferte. Allerdings entfiel dabei die Kleie als Viehfutter. Weizenmehl durfte ferner nicht ohne Zusatz von Roggenmehl verwendet, Roggenbrot nur mit Zusatz von Kartoffeln hergestellt werden. Streckungen wurden ferner vorgeschrieben für die Bereitung von Kuchen, für Kaffee usw. Auch die private Wirtschaft und der private Haushalt wurde unter dem Drucke von Knappheit und Teuerung erfinderisch in „Streckungen“ (Butter, Wurst, Fett, Öl usw.). Als Beispiele für „Ersatzstoffe“ mögen hier aufgeführt werden: Sacharin für Zucker, Malz und Gerste für Kaffee, Nährhefe für Fleisch, Futterhefe, Strohmehl für sonstige Futtermittel, Torfstreu für Stroh usw.

Die Zahlungsfähigkeit, die Kaufkraft des einzelnen Wirtschafters bemißt in unsrer Verkehrswirtschaft den Anteil, den jeder an dem volkswirtschaftlichen Gütervorrat haben kann. In diesem Sinne ist die Verteilungsfunktion des Preises ¹

¹ Siehe oben S. 35 f.

zu verstehen. Bei der herrschenden absoluten Knappheit bestand die Gefahr, daß die Preise gewaltig emporschnellten, mit der weiteren Wirkung, daß die Minderbemittelten aus der effektiven Nachfrage mehr oder minder ausscheiden müßten, weil ihnen das Geld fehlte, so hohe Preise zu zahlen. Es war demnach ein für die Wohlfahrt des Volkes und für den sozialen Frieden überaus wichtiges Problem, welche Mittel anzuwenden seien, um die Knappheit nicht zu einem Verhängnis für die Minderbemittelten (relative Knappheit) und damit auch für Staat und Gesellschaft werden zu lassen. Vielmehr mußte erstrebt werden, daß die breite Masse der Bevölkerung, bei aller Einschränkung, doch noch eine menschenwürdige Existenz finden könne. Als Mittel zur Erreichung dieses Zieles diente die Stärkung der Kaufkraft Minderbemittelter durch staatliche, kommunale, private Zuschüsse (Unterstützung der Kriegerfrauen unter Berücksichtigung der Kinderzahl, Teuerungszulagen für Beamte, Lohnzulagen für Arbeiter). Solche Zuschüsse können aber die Teuerung selbst nicht hemmen. Im Gegenteil, sie verschärfen die Teuerung noch, insofern durch sie die Kaufkraft gestärkt, der Wettbewerb um die Vorräte erweitert wird. Kann ein zunehmendes Steigen der Preise nicht verhindert werden, dann muß man eben die Zuschüsse wieder erhöhen, was ein abermaliges Steigen der Preise zur Folge haben würde. Je höher aber die Preise, um so größer wird der Kreis derjenigen Personen, deren Kaufkraft solchen Preisen gegenüber erlischt, und die dann auch eine Unterstützung notwendig haben würden. Auf dem Wege der Unterstützung Minderbemittelter konnten also die Gefahren der Verteilungsfunktion des Preises bei freier Preisbewegung nicht überwunden werden. Es würde dabei ein großer Teil der Bevölkerung nicht in der Lage gewesen sein, sich einen irgendwie ausreichenden Anteil an dem Gütervorrat zu sichern. Die Verteilungsfunktion des Preises mußte darum ausgeschaltet, die Freiheit der Preisentwicklung beseitigt werden. Als Mittel diente der oben bereits erwähnte Höchstpreis, der eine Obergrenze festlegt, welche der Preis nicht überschreiten darf. Hierbei war ein Doppeltes zu beachten: Der Höchstpreis mußte so gestaltet werden, daß er der Kaufkraft auch der Minderbemittelten für die notwendigsten Dinge einigermaßen entsprach; aber er mußte auch den Erzeugern die Produktionskosten nebst einem Gewinnzuschlag sichern. Geschah letzteres nicht, dann war vor auszusehen, daß die Produktion stocken, die betreffenden Waren vom Markte verschwinden würden. Der Höchstpreis hätte dann zwar die Verteilungsfunktion des Preises ausgeschaltet. Auch die Minderbemittelten würden an dem Vorrat Anteil haben können. Aber der Vorrat selbst schwände dahin. Es würde also der Höchstpreis keine Gewähr bieten für die Versorgung des Volkes, auch wenn Beschlagnahme und Rationierung zum Höchstpreis hinzutrate. Man ergänzte darum die Versorgungstechnik durch Zuerkennung von Vorzugsrechten und durch Preisdifferenzierung. So haben manchmal Städte den Minderbemittelten Schweinefleisch, Gefrierfleisch, Kartoffeln, Reis, Gemüse für Preise abgegeben, die der Kaufkraft dieser Schichten besonders angepaßt waren. Butterpreise wurden wohl auch nach dem Einkommen abgestaffelt. Bestand für Auslandswaren freie Preisbewegung mit hohen Preisen, dann wurden die entsprechenden Inlandswaren billiger an bestimmte Schichten abgegeben. Hülsenfrüchte entzog man dem freien Verkehr, um sie den ärmeren Klassen, die kein Fleisch kaufen konnten, vorzubehalten. Die Maßregeln waren nicht überall die gleichen. Auch konnten sie auf die Dauer nicht zur Sicherung der Bedarfsversorgung ausreichen, wenn eben die Waren nicht in genügender Menge zur Verfügung standen. Vorzugsrechte wurden übrigens

auch aus hygienischen Gründen Kranken gewährt, ebenfalls zur Stärkung der Kinder (Milchkarte). Hierhin gehört ferner die besondere Lieferung von Lebensmitteln an Krankenhäuser, Lazarette usw. Die Versorgung ist ganz außerhalb der Verkehrswirtschaft gestellt, wenn an Stelle einer Geldunterstützung unentgeltliche Naturalunterstützung und Verpflegung tritt. Man sah sich zur unmittelbaren Darbietung der Verbrauchsgüter in natura unter Umständen veranlaßt, wo und weil Geldunterstützungen nicht die bezweckte Verwendung fanden. Hierhin gehörten die Leistungen mancher oder vieler Stadt- oder Volksküchen. Das geringe Entgelt, das dabei vielleicht erhoben wurde, war weniger wirkliches Entgelt wie ein Mittel, das Ehrgefühl der Empfänger zu schonen.

Noch einige ergänzende Bemerkungen über die Organisation der Nahrungswirtschaft im Kriege. Freier Verkehr und relativ freie Preisbildung mag zur Versorgung des Volkes für gewöhnlich im wesentlichen genügen können, so lange die Versorgung nicht auf begrenzte und vielleicht engbegrenzte Vorräte angewiesen ist, so lange also noch breite Reserven zur Verfügung stehen. Ist das nicht der Fall, so kann die Versorgung nicht mehr dem freien Spiel der Kräfte ganz überlassen, vor allem muß gerade dann Willkür, Wucher und Raubgier ausgeschlossen werden. Das ist eine Erkenntnis, die wir aus der Kriegszeit mit in die Friedenszeit hinübernehmen müssen. Hat ja doch die Kriegszeit mit größerer Klarheit gezeigt, daß die Bedarfsversorgung des Volkes wirklich Aufgabe der Volkswirtschaft ist, und daß die für die öffentliche Wohlfahrt verantwortlichen Instanzen auch für Erfüllung dieser Aufgabe eintreten müssen, soweit der freie Verkehr und die freie Preisbildung versagen. Die Verhältnisse und Bedürfnisse der Kriegszeit machten allerdings besonders radikale Maßregeln nötig. Den Privaten mußte die Verfügung über die Nahrungsbestände entzogen, „Bindung“ und „öffentliche Bewirtschaftung“ der Vorräte in Anwendung gebracht werden. Und zwar erstreckte sich die Bindung sowohl auf die noch mögliche Einfuhr wie auf die inländischen Erzeugnisse. Wir haben schon gesehen, welche Rolle der Zentraleinkaufsgesellschaft für die Bindung der Auslandsware zugeteilt war. Durch sie sollte eine zentrale und sachverständige Aufkaufspolitik zur Geltung kommen, das Treiben der Preise zum Vorteil der ausländischen Verkäufer verhindert, die Gleichmäßigkeit der Verteilung der aufgekauften Waren ermöglicht werden. Ohne diese Zentralisation würden sich wohlhabende Städte und Private reichlich versorgt haben, während andere leer ausgingen. Indem die eingeführten Waren von bestimmten Mengen ab an die Zentraleinkaufsgesellschaft abgeliefert werden mußten, erlangte diese tatsächlich ein Monopol über den Auslandseinkauf vieler Waren, und wurden die privaten Einkäufer allmählich vom Markte verdrängt. Die bei der Einkaufsgesellschaft zentralisierten Waren umfaßten eine große Zahl von Produkten. Nennen wir beispielsweise: Butter, gewisse Futtermittel und Düngestoffe, Hülsenfrüchte und Getreide, Eier, Obst und Gemüse aus Belgien, Margarine, Salzheringe, Salzische, Klippische, Fischrogen, Schmalz, Käse usw. Die Einfuhr bestimmter Waren wurde dann auch noch besondern Gesellschaften übertragen: der Kriegskakaogesellschaft in Hamburg, dem Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel, dem Kriegsausschuß für pflanzliche und tierische Öle und Fette usw.

Für Auslands- und Inlandsware wurde, je länger der Krieg dauerte, Bindung und Bewirtschaftung in immer umfassenderem Maße nötig. Die Waren mußten aus dem Verkehr herausgezogen, bestimmte Instanzen mit der Bewirt-

schaffung und Verteilung betraut werden. Es wurden für Güter des allgemeinen Bedarfs Vorrat und Bedarf berechnet und dann die Verteilung pro Kopf durchgeführt. Knapper vorhandene Waren blieben denjenigen vorbehalten, die sie am meisten nötig hatten, z. B. Hülsenfrüchte für Minderbemittelte. Andere Waren wurden wiederum verteilt nach den besondern Verhältnissen einzelner Gebietsteile. Die Verteilung erfolgte dabei nach bestimmtem „Schlüssel“. Der „Fettschlüssel“ z. B. ordnete die Verteilung von Fett nach Maßgabe der Bevölkerungsdichte und dem amtlich festgestellten Bestand an Kühen und schlachtreifen Schweinen, und zwar in fünf verschiedenen Abstufungen usw. Besondere Schwierigkeiten ergaben sich für die Verteilung der Kartoffeln, die der Reichskartoffelstelle zugewiesen war. Beschlagnahme und Verteilung pro Kopf, wie sie für Brotgetreide eingeführt war, konnten hier nicht in Anwendung kommen. Die Massen waren zu groß; auch erfordert die Kartoffel besondere Sorgfalt in Aufbewahrung und Pflege. Ferner bedurfte der landwirtschaftliche Betrieb, bei dem sonstigen Futtermangel, einer gewissen freien Verfügung über die Kartoffel. Man mußte also eine andere Form der Regelung an Stelle der Beschlagnahme und Bewirtschaftung in Anwendung bringen. Die Gemeinden wurden mit der Beschaffung des Kartoffelbedarfs bis zur neuen Ernte betraut. Sie mußten die Vorräte ihres Gebiets feststellen, den fehlenden Bedarf berechnen und bei der „Reichskartoffelstelle“ anmelden. Unter Aufsicht dieser Stelle besorgten Provinzialkartoffelstellen den Ausgleich von Bedarf und Vorrat innerhalb der Provinz. Überschüsse mußten ebenfalls bei der Reichskartoffelstelle angemeldet werden, die über deren Verwendung verfügte. Die Mengen, welche der Landwirt für seine Ernährung, für Saatgut und Futter gebrauchen durfte, wurden begrenzt, um die Deckung des städtischen Bedarfs sicherzustellen. Auch Vieh läßt sich nicht beschlagnahmen und öffentlicher Bewirtschaftung unterwerfen. Hier haben Preußen und andere Staaten Zwangssyndikate der Viehhändler eingeführt. Diese Verbände hatten im Interesse gesicherter Versorgung mit Fleisch und Viehprodukten Produktion, Vorrat und Bedarf zu überwachen und die Preise zu bestimmen. Zu diesen provincialen Verbänden trat dann noch die „Reichsfleischstelle“; sie regelte die Viehschlachtungen und trug Sorge für die Fleischversorgung von Heer, Marine und Bevölkerung. Die Zentraleinkaufsgesellschaft mußte sich einen Vorrat von Butter verschaffen, zum Teil aus dem Ausland und dann aus den großen Molkereien des Inlands. Letztere hatten einen gewissen Prozentsatz ihrer Erzeugung jener Gesellschaft abzuliefern. Die Gesellschaft verteilte ihren Vorrat an die Bedarfsgemeinden, die Butterkarten, mit Beschränkung des wöchentlichen Quantums, ausgaben. Reichsbutterkarten erschienen weniger geeignet bei dem ständigen Wechsel der Einfuhr, dem Wechsel in der Erzeugung und bei der Verschiedenheit der Verbrauchsgewohnheiten. Vom Zucker mußten, als auch er anfangs knapp zu werden, bestimmte Mengen vorab für die Konservierung der Obsternte sichergestellt werden. Die Zentraleinkaufsgesellschaft hatte diese Mengen zu binden. Eine „Reichszuckerstelle“ hatte im übrigen für die Versorgung aufzukommen. Sie verteilte den Vorrat an die Kommunalverbände, die Zucker verarbeitende Industrie, die Heeres- und Marineverwaltung. In den Kommunalverwaltungen sah man sich regelmäßig, bei der Begrenztheit der verfügbaren Mengen, zur Rationierung durch Karten veranlaßt usw.

Die deutsche Nahrungswirtschaft hat die ihr gestellte, überaus schwierige Aufgabe tatsächlich, wenn auch nicht allseitig vollkommen

gelöst¹. Das Volk mußte mancherlei Entbehrungen auf sich nehmen. Eigentliche Hungersnot, sonst so oft Begleiterin des Krieges, ist uns aber erspart geblieben. Das Zwangssystem hat uns ferner in Deutschland während des Krieges die niedrigsten Getreidepreise der Welt verschafft. Die Steigerung der Brotpreise von 1914 bis 1918 blieb gering, während bei den Gegnern eine starke sprungweise Verteuerung eintrat. In Deutschland stieg der Weizenpreis von 1913 bis 1917 um 45 %. In den andern europäischen Staaten traten Steigerungen von 75 bis 130 % ein (in Norwegen sogar von 220 %). Der Roggenpreis stieg in Deutschland um 64 %, in den übrigen Ländern um 70 bis 170 %, in Norwegen um 348 %. Gerste ist in Deutschland um 69 % teurer geworden, in den andern Staaten um 80 bis 160 %. Der Hafer stieg in Deutschland um 67 %, sonst um 90 bis 240 %. Der Zwangswirtschaft hat es also doch nicht an Erfolg gefehlt. Hätten wir freie Preisbildung gehabt, dann würde bald von allen Seiten der Zwang gefordert worden sein, wie Freiheit ersehnt wurde unter dem Drucke der Zwangswirtschaft².

Jedenfalls gebührt Dank allen denjenigen, die sich um die Nahrungswirtschaft im Weltkrieg Verdienste erworben haben und die nicht selten durch eine ungerechte Kritik verletzt worden sind. Die mannigfachen Änderungen, die im Verlauf des Krieges — wir haben oben die Verhältnisse etwa der Mitte der Kriegszeit dargestellt — mit der Organisation, manchen Einrichtungen und Anordnungen der Nahrungswirtschaft vorgenommen wurden, beweisen freilich, daß die verantwortlichen Instanzen die Verbesserungsfähigkeit des Systems wohl erkannten und bereit waren, Mißstände nach Möglichkeit zu beseitigen.

Beachtenswert und für die Friedenszeit von besonderer Bedeutung ist die erweiterte Mitwirkung der Gemeinden bei der Versorgungspolitik bzw. deren Durchführung in Zeiten der Not. Die Gemeinden sind eben am besten geeignet, Besonderheiten örtlicher Verhältnisse zu überschauen und in der Bedarfsversorgung, soweit sie dabei mitzuwirken berufen sind, lokalen Bedürfnissen Rechnung zu tragen. Woher aber die weit verbreitete Unzufriedenheit mit der Nahrungswirtschaft, obwohl sie das Durchhalten wirklich ermöglicht hat?

Die Kriegsnahrungswirtschaft konnte trotz aller Bemühungen nicht jegliche Entbehrung beseitigen, mußte sogar Entbehrungen auferlegen, wo die Mittel vorhanden waren, sich denselben zu entziehen. Es galt eben für das ganze Volk im allgemeinen und für die unbemittelten Schichten besondere Sorge zu tragen. Entbehrungen aber trägt man um so weniger gern, wenn man unmittelbar vorher im Überfluß gelebt. Und das war der Fall beim deutschen Volke, das bei der raschen und

¹ A. Hesse (Heft 39 der von der volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegs-ernährungsamts herausgegebenen Schriften zur Kriegswirtschaft [1918]) betonte mit Recht, daß die Gebote und Einrichtungen der Zwangswirtschaft keine sozialistische Maßnahmen seien, sondern nur Kriegsnotwendigkeiten. Zwar habe die Kriegsgesetzgebung tief in das Wirtschaftsleben eingegriffen und das Sozialprinzip in einer Ausdehnung zur Geltung gebracht, wie es bisher nicht dagewesen, aber keinen ökonomischen Sozialismus eingeführt: „Alle Bestimmungen bedeuten das Unterordnen des wirtschaftlichen Eigeninteresses unter das Wohl der Gesamtheit, nicht mehr. Von einer Verstaatlichung der Produktion ist nicht die Rede. Soweit die Gütererzeugung geleitet wird, geschieht dies durch Beeinflussung des privatwirtschaftlichen Erwerbssinnes. Die Maßregeln sind Kriegsmaßregeln, und es ist darauf zu rechnen, daß sie aufgehoben werden, sobald es möglich ist.“

² Bei der Teuerung vor dem Kriege wurde der Staat lebhaft zu Hilfe gerufen.

hohen wirtschaftlichen Entwicklung vor dem Kriege sich an bessere, reichlichere, feinere Formen der Bedarfsbefriedigung schnell gewöhnt hatte. Dazu kamen die Unmenge von nicht immer geschickten Verordnungen, von allzu starken Eingriffen in die bisher unabhängige Selbstversorgung, von Strafandrohungen, wo doch alle Welt hamsterte usw. Man empfand das alles als äußerst lästig, manches oder vieles auch mit Recht als ungebührliche Beschränkung der Freiheit. Und brachten denn eigentlich speziell die Höchstpreise den erwarteten vollen Erfolg? Den Produzenten genügten sie nicht. Diese klagten, daß die Höchstpreise den gewaltig gesteigerten Gestehungskosten nicht entsprächen. Der Mangel an Arbeitskräften wurde ja für die Landwirtschaft immer drückender. Die Löhne stiegen dabei außerordentlich¹. Aus den Buchführungsergebnissen von 35 mittel- und nord-deutschen Gütern ist eine Steigerung der Ausgaben für Löhne von 1913 bis 1917 um 24,6 % festgestellt worden. Tatsächlich war die Lohnsteigerung eine viel höhere. Die Löhne für Männer und starke Burschen waren bis zu 95 % gestiegen. Für einen Knecht und für eine Magd wurde 1918 wenigstens beinahe das Doppelte des Lohnes bezahlt, den man vor 5 Jahren ausgegeben hatte. Noch stärker als die Löhne waren die Kosten für die Beschaffung der Spanntiere gestiegen. Die Aushebungen für das Feldheer hatten die Bestände landwirtschaftlich nutzbarer Pferde so stark gelichtet, daß die Pferdebestände in einzelnen Orten nur noch den zehnten Teil von früher betrug. Der Preis der Pferde hatte sich verdoppelt und verdreifacht. Der Preis der Zugochsen war um 167 bis 253 % gestiegen. Dazu kamen die Preissteigerungen für alle landwirtschaftlichen Maschinen, die mindestens 100 % betrug. Pflüge, Sensen, Hacken, kurz alle landwirtschaftlichen Geräte waren um das Doppelte teurer geworden. Andere notwendige Dinge für den landwirtschaftlichen Betrieb, wie Stricke, Seile, Wagenschmiere, Petroleum, Leder waren um ein Vielfaches des früheren Preises gestiegen. Und auch alles andere, Kleidungsstücke, Schuhwerk usw., war gewaltig teurer geworden. Die Landwirtschaft hatte namentlich in den ersten Kriegsjahren guten Gewinn erzielt, aber es ist eine nicht zu leugnende Tatsache, daß diese Gewinne in den späteren Jahren zurückgegangen, vielfach bereits zu Verlusten geworden waren. Da begreift sich die Unzufriedenheit der Landwirte, ganz abgesehen von den Schikanen, denen sie sich bei der utopischen „restlosen Erfassung“ der Vorräte ausgesetzt sahen. Kann man es ihnen verargen, daß sie bei unzulänglichen Höchstpreisen für Getreide und bei den hohen Futtermittelpreisen dem Anreiz zur Verfütterung von Getreide, allen Vorschriften zum Trotz, doch noch erlagen? Daß sie verärgert wurden durch die häufigen, schließlich geradezu ruinösen Eingriffe in die Viehbestände usw.

Gerade, wo wir dieses niederschrieben, lasen wir im „Berliner Lokalanzeiger“ bittere Klage darüber, daß damals für gute Werder Kirschen, obwohl die Ernte be-

¹ Auch auf andern Gebieten gab es viele Klagen. Man denke z. B. an die Kleiderverordnungen mit Androhung von Schrankrevisionen, an die Metallbeschlagnahme, an die Vorschläge zwangsweiser Einquartierung nach dem Kriege usw. Man stand eben völlig neuen und äußerst schwierigen Verhältnissen gegenüber. Da kann es nicht besonderes Erstaunen erregen, wenn in der gesamten Versorgungstechnik, in der Organisation, in der Durchführung notwendiger Maßnahmen nicht alles klappte, manches verfehlt war, ja vieles hätte besser sein können. Zu bedauern war insbesondere die scharfe Gegensätzlichkeit zwischen Stadt und Land. Gewiß, auch manche Landleute sind der allgemeinen Gewinnsucht zum Opfer gefallen. Die weitaus größte Mehrzahl hat aber, trotz aller entmutigenden Schwierigkeiten, ihre Pflicht treu erfüllt.

sonders reichlich ausgefallen, als Höchstpreis 85 Pf. pro Pfund angesetzt seien, wovon 40 Pf. an den Erzeuger, die andern 45 Pf. aber an den Handel fielen. In Friedenszeiten hätte das Pfund Kirschen nur 20 Pf. gekostet, und damit seien alle Ansprüche für Erzeugung, Transport, Handel gedeckt gewesen. Und trotz dem von den Städtern als zu hoch beklagten „Höchstpreise“, oder wegen desselben, verschwanden gleichwohl die Kirschen vom Markte. Ähnlich ging es mit dem Gemüse: Höchstpreis und Verduften der Produkte. Die Höchstpreise versagten eben, wo eine Erfassung der Vorräte wie bei Obst, Gemüse undurchführbar war.

Es ist zu verstehen, daß unter solchen Umständen mancherlei Vorschläge gemacht wurden, die eine Änderung der Kriegsnahrungswirtschaft ins Auge faßten. Der Generalgouverneur in Belgien¹ z. B. nahm 1918 eine Umstellung in der Erfassung der belgischen Getreideernte vor. Die totale Beschlagnahme der gesamten Ernte sollte nicht mehr in Anwendung kommen, sondern nur die Umlegung einer begrenzten Naturalabgabe. Diese Änderung begnügte sich also nicht mit bloßen Korrekturen des bisherigen Systems, sondern erstrebte durch ein neues System dasselbe Ziel wie das bisher angewendete System, nämlich: die Sicherung ausreichender und zu möglichst angemessenen Preisen erfolgender Versorgung des Volkes mit den notwendigen Lebensmitteln. Bald fand dieses neue System auch seine Verteidiger in Österreich und Deutschland. So schrieb Sedlmayr²: „Das bisherige System der Getreideaufbringung hat versagt, da es weder produktionsfördernd wirkte noch einen Anreiz für den Produzenten in sich schließt, das erzeugte Getreide dem Konsum zur Verfügung zu stellen. Ich stehe daher auf dem Standpunkt, daß vor allem ein neues System der Getreideaufbringung eingeführt werden mußte. Die grundlegende Idee für dieses System besteht in der Einhebung einer naturalen Abgabe, die nach den mit Getreide bebauten Flächen ohne Rücksicht auf die Höhe der Produktion zu bemessen wäre. Eine Naturalabgabe von 250 bis zu 300 kg für den Hektar würde hierbei genügen, den unumgänglich notwendigen Getreidebedarf der minderbemittelten Nichtproduzenten und des Heeres zu decken. Das restliche Getreide würde sowohl mit Rücksicht auf den Verkehr als auch mit Rücksicht auf die Preise innerhalb der Grenzen unsrer Monarchie freigegeben werden. Hiermit wäre ein gewaltiger Ansporn für die Hebung der Produktion gegeben. Mit Sicherheit wäre in diesem Falle zu erwarten, daß das restliche Getreide jenen Stellen zuströmen würde, an denen sich der größte Bedarf geltend macht. Der Schleichhandel wäre ausgeschaltet. Würden auch die Preise für das in den freien Verkehr gelangende Getreide wesent-

¹ Seinen Bedarf an Brotgetreide kann Belgien nur etwa zu einem Drittel decken. Zwei Drittel wurden auch während des Krieges aus Amerika eingeführt.

Das „belgische System“ beruht auf drei Grundgedanken: Lieferpflicht der Gemeinde, Festsetzung einer beschränkten Abgabe unter Freigabe der verbleibenden Überschüsse, Erzwingung der Lieferung durch Geldauflagen, die im Verwaltungswege festgesetzt worden. Die zentrale Bewirtschaftung in den sieben belgischen Provinzen, die das Generalgouvernement bildeten, beschränkte sich auf Brotgetreide, Kartoffeln, Zucker, Gerste, Hafer, Butter, Zichorie und Tabak. Die übrigen Lebens- und Futtermittel, also auch Fleisch, Eier, Gemüse, Obst, waren im freien Handel erhältlich, und nur mit Hilfe einer Wucherverordnung und zum Teil eines Transportscheinzwanges wurde unter großen Schwierigkeiten versucht, die Preise einigermaßen zu regulieren.

² In der österreichischen Wochenschrift „Der Wiederaufbau“, herausgegeben von Zenker (1918).

lich hinaufschnellen, so könnten sie doch keinesfalls die Höhe jener Preise erreichen, die heute im Schleichhandel bezahlt werden müssen.

Im Wege der Naturalabgaben könnten auf diese Weise etwa 30 Millionen Doppelzentner an Brotfrucht und Mais rasch und ohne Schwierigkeiten innerhalb der Monarchie (Österreich) aufgebracht werden, eine Menge, die genügen würde, um den Bedarf des Heeres und der minderbemittelten Nichtselbstversorger klaglos sicherzustellen. Der Landwirt könnte sich in diesem Falle damit begnügen, daß er für die abgelieferte Naturalabgabe einen verhältnismäßig niedrigen Preis, d. h. den bisherigen Höchstpreis erhält. Eine Verteuerung des Brotes für die minderbemittelten Schichten der Bevölkerung wäre somit zu umgehen, wogegen eine allgemeine Erhöhung der Höchstpreise unausweichlich erscheint, sobald man am alten System der Getreideaufbringung festhalten sollte. Im weiteren Verlauf des Überganges zur Friedenswirtschaft könnte dann die als Naturalsteuer eingehobene Getreidemenge rasch herabgesetzt werden, bis diese verschwindet und wieder normale Verhältnisse geschaffen werden. Die Schwierigkeiten und die gewiß großen Bedenken, die ein plötzliches und unvermitteltes Auflassen der zentralen Bewirtschaftung nach sich ziehen könnte, erscheinen mit Zuhilfenahme dieses Systems völlig überbrückt.

In der gleichen oder ähnlichen Weise könnte auch bei der Aufbringung der Kartoffeln der Übergang zur Friedenswirtschaft sofort angebahnt werden. Es wäre jedoch dringend notwendig, mit diesem Übergang raschestens zu beginnen und schon in der kommenden Ernte dieses neue System der Getreideaufbringung zur Anwendung zu bringen.¹

Die Befürworter dieses Planes bezeichneten denselben wohl auch als eine Wiederherstellung der Ehrlichkeit in der Bedarfsversorgung. Unter dem alten System, so hieß es, leben wir alle, erstens von einer öffentlichen Verteilung, die nicht zureicht, und zweitens von einem freien Handel, der unendlich teuer ist, weil er unehrlich ist, dem Schleichhandel. Ziehen wir eine scharfe Grenze zwischen beiden und machen wir den Schleichhandel wieder ehrlich, so wird das Ganze, was beim Verbraucher anlangt, billiger werden. Die Verbraucher würden dies Verfahren als Erlösung begrüßen. Unendlich segensreich aber würde dies wirken auf die andere Seite des Versorgungsprozesses, auf die Produktion. Der Landwirt würde wieder wirtschaften können, was er jetzt nicht kann; denn jetzt ist das wirtschaftliche das „Nichtwirtschaften“ oder doch das „Nicht mehr als nötig wirtschaften“.

Von ähnlichen Gedanken ging in Deutschland der „Antrag Roesicke“ aus, der einen langsamen Abbau der Zwangswirtschaft auf dem Gebiet des Ernährungs-wesens anbahnen wollte. Die Befürworter dieses Antrags waren überzeugt, daß bei unverändertem Festhalten an der bisherigen Versorgungsmethode die deutsche Landwirtschaft auf die Dauer außer stande sein werde, jenes Minimum zu bieten, das für den Verbrauch der Gesamtbevölkerung unbedingt bereitgestellt werden

¹ Im preußischen Abgeordnetenhaus wies Lippmann darauf hin, daß die Kartoffel-anbaufläche 1916 von 3,57 Millionen Hektar auf 2,8 Millionen und 1917 weiter auf 2,37 Millionen Hektar (nach Richard Calver) gesunken sei, und der Ertrag von 539 auf 309 Millionen Doppelzentner. Zu gleicher Zeit wurde aus England gemeldet, daß die mit Weizen bestellte Fläche am 1. Februar 1918 2,5 Millionen acres betragen habe gegen 1,7 Millionen acres im Vorjahre, d. h. 56% mehr als der zehnjährige Durchschnitt (nach „Wirtsch. Nachr.-Dienst“).

muß. Diese Zwangswirtschaft ertötet, so sagen sie, mit ihrer unübersehbaren Zahl von Schikanierungen und bürokratischen Willkürlichkeiten, mit ihrer Außerachtlassung lebenswichtiger Betriebserfordernisse der Landwirtschaft bei den Erzeugern auf die Länge der Zeit jede Produktionslust; auch sie sind nur Menschen, und wenn man ihnen die Grundlage ihrer Arbeit zerstört, so muß endlich und zuletzt selbst der beste Wille versagen. Deshalb, um es nicht zum Äußersten kommen zu lassen, müßten neue Wege gesucht werden, und so gelangt man zu dem Vorschlag, den Schleichhandel zu legalisieren. Das will heißen: Der Zwangsbewirtschaftung sollen nur diejenigen Mengen von Lebensmitteln unterworfen werden, die nötig sind, um dem versorgungsberechtigten Teil der Bevölkerung die staatlich festgesetzten Rationen unter allen Umständen zu sichern. Diese Mengen seien auf die Erzeuger umzulegen und zu Preisen zu vergüten, die zum mindesten die Selbstkosten deckten. Der darüber hinausgehende Teil ihrer Ernte sollte dagegen der freien Verfügungsgewalt der Landwirte unterliegen. Der freie Handel soll sich seiner bemächtigen und ihn auf offenem Markt ohne staatliche Preisbegrenzung absetzen dürfen. Auf diese Weise werde das wirtschaftliche Eigeninteresse des Erzeugers wieder der Produktion nutzbar gemacht und an Stelle des Schleichhandels werde wieder der ehrliche Handel in den Verteilungsprozeß gespannt. Die Getreide- und Kartoffelmengen, die der Erfassung entzogen und zu den unerhörten Preisen des Schleichhandels den Verbrauchern zugeführt wurden, würden dann nicht mehr „hinten herum“, sondern frei und offen in den Verkehr gebracht werden können. Es bestünde keine Gefahr mehr, um ihretwillen mit Gesetzen und Kriegsverordnungen in Konflikt zu geraten, und damit entfielen einer der wesentlichsten Gründe für die fortgesetzte Steigerung der Preise bis zu ihrer den weniger bemittelten Kreisen zuweilen unerschwinglich werdenden Höhe. Das Publikum könnte sich dann auch entschiedener als jetzt gegen den allenthalben auftretenden Wuchergeist unsrer Tage zur Wehr setzen.

Die städtischen Verwaltungen insbesondere konnten sich indes mit der vorgeschlagenen Begrenzung der Zwangswirtschaft nicht befreunden. Sie warnten vor Experimenten mit neuen Methoden, von denen man nicht sicher wisse, ob sie nicht die Aufbringung der unbedingt notwendigen Vorräte gefährden würden. Auch fürchtete man für den freibleibenden Teil der Ernte eine Preisentwicklung, die noch weit über die Preise des bisherigen Schleichhandels hinausgehen würde. Bekannt ist anderseits die Abneigung der Landwirtschaft gegen die sog. Getreideumlage in neuester Zeit.

Wir haben bei Erörterung der Kriegsteuerung speziell die Ernährung unsres Volkes im Auge gehabt. In der Nachkriegszeit wurde die Zwangswirtschaft zum Teil abgebaut. Eine volle plötzliche Rückkehr zur ungebundenen Wirtschaft erwies sich jedoch als unmöglich. Das galt auch für andere Gebiete. Nach dem Zusammenbruch von 1918 herrschte zunächst große Verwirrung in den Erzeuger- und Verbraucherkreisen. Es fehlte nahezu an allen Bedarfsstoffen. Die Regierung sah sich genötigt, für den Aufbau der neuen Wirtschaft auf bestehende, im Krieg erstarkte Organisationen des Großgewerbes zurückzugreifen. Sie suchte dabei ihren Einfluß auf diese Wirtschaftskörper zu stärken im Interesse der Arbeitnehmer und der Verbraucher. Aus dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat entwickelte

sich der Reichskohlenverband, aus dem Deutschen Stahlbund der Eisenwirtschaftsbund. Auch in andern Gewerbezeigen wurden ähnliche Organisationen geschaffen mit größerer oder geringerer Einwirkung der Regierung. Im übrigen bewahrten zumeist die bisher auf den verschiedenen Gebieten bestehenden Kartelle die Führung. Daneben gab es noch eine Reihe von staatlichen Eingriffen in das Wirtschaftsleben: Preisprüfungs- und Außenhandelsstellen, Einfuhr- und Ausfuhrsperrn usw. — Maßregeln, die zusammen wohl auch als „neuzeitliches Merkantilssystem“ bezeichnet und kritisiert wurden. Man tadelte daran, daß auf diese Weise das wirtschaftliche Gesetz von Angebot und Nachfrage ausgeschaltet, der wirtschaftliche Wettbewerb gehemmt werde. Daß dieser Wettbewerb bei dem Mangel an wichtigen Stoffen, bei den Lohnerhöhungen der Arbeiter, bei der Entwertung unsrer Währung die starken Preiserhöhungen nicht hätte verhindern können, liegt allerdings auf der Hand. Anderseits versteht sich die Sehnsucht nach den früheren billigeren Zeiten vor dem Weltkrieg und darum nach dem freien wirtschaftlichen Wettbewerb, damit das Verhältnis von Angebot und Nachfrage die Preise wieder regelt¹. Ohne Zweifel bildet der Wettbewerb in gewissen Grenzen einen Schutz der Verbraucher, auf den man nicht verzichten möchte. Er kann gegen Erhöhung der Preise wirken, Senkung der Preise herbeiführen. Es gibt aber auch einen ungesunden Wettbewerb, der Verbraucher und Konkurrenten schädigt, letztere oft bis zur Vernichtung. Durch die Gesetzgebung gegen den „unlautern“ Wettbewerb allein kann dieser ungesunde Wettbewerb kaum hinreichend ausgeschlossen werden. Jedenfalls ist es um seine Ausschließung besser gestellt, wenn noch berufsgenossenschaftliche Regelung hinzutritt. Auch darf man sich durch den Hinweis auf die in mancher Hinsicht glänzenden Preisverhältnisse vor dem Weltkrieg nicht darüber täuschen lassen, daß die Grundlagen des damaligen Wirtschaftslebens keineswegs durchweg gesunde waren. Sonst wäre, um nur eines hervorzuheben, das gewaltige Anwachsen des Sozialismus nicht zu verstehen.

Die Zukunft darf die Ordnung nicht von der Freiheit erwarten, sondern muß die Freiheit in der Ordnung suchen. Es handelt sich um einen Neubau der Volkswirtschaft, nicht um einfache Rückkehr zur überlebten Freiwirtschaft. Das gilt für die Praxis, ganz besonders auch für die Theorie, damit die Praxis nicht irregeleitet werde.

Das theoretische „System der freien Konkurrenz“ forderte „Freiheit“, d. i. in seinem Sinne Ausschluß von Eingriffen staatlicher und gesellschaftlicher Mächte. Es unterwarf anderseits das Verhalten der „freien“ Individuen der Herrschaft von „Naturgesetzen“ der wirtschaftlichen Ordnung. Irrtumsfähigkeit und Leidenschaft blieben mehr oder minder in ihren Wirkungen unberücksichtigt, konnten wenigstens für etwas Nebensächliches gehalten werden. Unter solchen Voraussetzungen bedurfte es natürlich keiner regelnden Intervention von Staat und Gesellschaft. Allein diese Voraussetzungen waren eben irrig. Die

¹ Vgl. Köln. Volkszeitung, 8. Mai 1921, Nr. 345.

ganze Auffassung verkannte die wirkliche Freiheit der Handelnden, die Irrtumsfähigkeit, die Möglichkeit egoistischer Mißbräuche, so daß nicht gerade selten in der Wirklichkeit Verhältnisse herbeigeführt wurden, welche dem von der Theorie gezeichneten oder stillschweigend vorausgesetzten Ideal (Zusammenfallen von Einzel- und Gesamtinteresse im großen und ganzen) keineswegs entsprachen.

Das gilt insbesondere von der Preisbildung. In der Auffassung der alten liberalen Schule erschien der Markt- und Weltmarktpreis von Gütern, die für ausgedehnte Personenkreise oder alle Menschen als nützlich galten, gewissermaßen wie ein Fatum. Heute weiß man, daß Angebot und Nachfrage zwar durch Bedürfnis und Interesse bestimmt werden, ohne jedoch, wie wir sahen, aufzuhören, freie Handlungen zu sein. Und eben darum wird heute nicht mehr in Zweifel gezogen, daß Markt- und Weltmarktpreis sich keineswegs verkehrter spekulativer Einwirkung usw. entziehen, und daß solche Einwirkung eine zweckmäßige Deckung des Volksbedarfs beträchtlich schädigen kann.

Auch sonst hat die alte Auffassung, welche die freie Konkurrenz als nahezu fehlerlosen, vollkommenen Regulator des Wirtschaftslebens mittels der durch sie herbeigeführten Preisbildung ansah, an der Wirklichkeit gemessen, versagt. Man hatte geglaubt, daß die freie Konkurrenz ganz von selbst zu der wirtschaftlich zweckmäßigsten Verwendung und Verteilung der Produktionsfaktoren und der sachlichen Produktionselemente führe. Und doch finden wir unter der Herrschaft der freien Konkurrenz Arbeitslose oft in großer Zahl. Die Arbeit ist aber der wichtigste, nützlichste Produktionsfaktor und keineswegs in unbeschränkter Menge vorhanden. Und wieviel sachliche Produktionsmittel wurden volkswirtschaftlich unzweckmäßig verwendet!

Steigende Preise bewirken vermehrte Produktion, ausgedehnteren Handel; fallende Preise vermindern Produktion und Handel. Das war der große Regulator im Sinne der liberalen Schule, der gepriesene Marktmechanismus, der auf dem Boden der privatwirtschaftlichen Interessen sich abspielte. Was bedeutet aber diese Herstellung des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage? In so manchen Fällen Vernichtung eines wertvollen Anlagekapitals, Not und Elend für viele Individuen. Man könnte fast sagen, bemerkt Oswald¹, „die regulierende Funktion der freien Konkurrenz bedeute das ‚durch Schaden klug werden‘ zum Prinzip erhoben. Das Klugwerden ist eine gute Sache; aber der Schaden? Ist es unumgänglich notwendig, ihn mit in den Kauf zu nehmen?“ Dem einzelnen fehlt eben die universale Übersicht über die Bedürfnisse und die Güter. Bei ganz neuen Unternehmungen namentlich kann man das Bedürfnis nicht an gegebenen Preisen ablesen. Und wie lange werden dann die gerade geltenden Preise bleiben? Sind ferner die Preise immer jedem bekannt? Der Markt, wo Angebot und Nachfrage sich in der von der Theorie ideal gezeichneten Weise treffen, ist in der Wirklichkeit nicht immer gegeben. Das Manchestertum hat das alles übersehen und fälschlich eine Kenntnis der Preise und Märkte vorausgesetzt, wie sie tatsächlich keineswegs allen Individuen zur Verfügung steht. Man begreift es darum auch, daß die Unternehmungen auf dem Wege der Kartellbildung sich eine bessere Übersicht über die Marktverhältnisse zu verschaffen suchten. Wären die Annahmen der liberalen Theorie begründet, dann würde es ferner niemals zu hohe Preise geben können; die Preise wären immer die rechten. Stimmt das aber mit den Tat-

¹ Vorträge 162 f.

sachen? Muß heute nicht die Meinung, die noch Böhm-Bawerk u. a. vertreten, derzufolge die freie Konkurrenz nur selten gesellschaftlichen Schaden stifte, als ein durch die Wirklichkeit des Lebens keineswegs gestützter Optimismus angesehen werden?

Die Wissenschaft hat dem Fortschritt zu dienen. Sie muß Ausschau halten nach Mitteln und Wegen, wie offenbare Schäden der Konkurrenz überwunden werden können. Verbesserung des Fachunterrichts, speziell der kaufmännischen Ausbildung aller Produzenten, nicht nur der Kaufleute, dann Fachvereine, eine gute Fachpresse, eine zuverlässige Produktions- und Handelsstatistik, ein verbesserter Nachrichtendienst usw., ganz besonders auch eine gesunde Produktions- und Absatzregulierung. Das alles sind Mittel, deren Bedeutung nicht unterschätzt werden darf. Die leitenden Organe der Syndikate verfügten regelmäßig über größere Kenntnis der Bedarfsverhältnisse, sie hatten Einfluß auf Ausdehnung und Einschränkung der Produktion, konnten diese vor Übertreibungen und Planlosigkeit bewahren. Das waren Vorteile der Kartelle, abgesehen von einer beträchtlichen Ersparung an Generalspesen. Andererseits aber konnten gerade die Kartelle auch einen schädlichen Einfluß auf die Preisbildung ausüben, konnten durch Zurückhaltung des Angebots die Preise und das Einkommen ihrer Teilnehmer auf Kosten der Konsumenten erhöhen, die Bedarfsdeckung der Gesamtheit schädigen. Das beweist wieder, daß die ökonomischen, dem privatwirtschaftlichen Interesse dienenden Organisationen zur Herbeiführung einer volkswirtschaftlich gesunden Preisbildung nicht ausreichen, wie auch die Organisation der Konsumenten den vollen Erfolg nicht zu garantieren vermag. Es muß noch die regelnde Tätigkeit öffentlich-rechtlicher, gesellschaftlicher und ergänzend staatlicher Mächte hinzutreten, die den krönenden Abschluß der volkswirtschaftlich wünschenswerten Organisation des Wirtschaftslebens bilden. Es bedarf größerer Öffentlichkeit und einer ausreichenden Prüfung der Preisbildung. Bis heute ist Preis- und Profitbildung oft oder regelmäßig in einen undurchsichtigen Schleier gehüllt, zum Teil auch zu kompliziert, um vom Publikum durchschaut werden zu können. Dieses Dunkel muß beseitigt, der Schleier gelüftet werden, wenn auch die Enthüllung etwa als unzeit empfinden werden sollte.

Kurz: die Konkurrenz soll nicht verdrängt werden. Das wäre ein gewaltiger Schaden für die Volkswirtschaft. Sie bedarf aber einer Regelung, die ihr alle Freiheit läßt, welche mit der volkswirtschaftlichen Aufgabe vereinbar ist. In diesem Sinne „gebundene“ Wirtschaft ist noch lange keine „Zwangswirtschaft“. Die größte Freiheit auch der Konkurrenz bleibt ferner unbedenklich in einer sittlich hochstehenden Gesellschaft und in einer wohlorganisierten Volkswirtschaft.

Nicht Beseitigung der Freiheit, sondern Läuterung und Ordnung ihres Gebrauchs, das ist die Parole der Zukunft. Die Harmonie der Gesellschaft entsteht nicht, wie Bastiat meinte, aus der Freiheit, sondern aus der Gerechtigkeit. Das gilt auch für die Preisbildung.

Wir werden später auf die Lehre von der Teuerung und speziell auf die Ursachen der Teuerung in der Nachkriegszeit zurückkommen müssen (nach der Lehre vom Gelde).

Zweites Kapitel.

Geld und Geldwesen.

Literatur: K. Knies, Geld und Kredit (²1885). — A. Wagner, Sozialökonomische Theorie des Geldes und Geldwesens (1909). — K. Menger, Grundsätze der Volkswirtschaft (1871). — Ders., Art. „Geld“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. IV³. — E. Nasse (Nasse-Lexis), Das Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 327 ff. — W. Lexis, Art. „Edelmetall, Gold, Silber“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. III V VII¹, über Münzwesen VI³ (dort auch die Aufsätze von Ed. Meyer, B. Pick, Th. Sommerlad über denselben Gegenstand). — K. Helfferich, Das Geld (²1910). — Ders., Die Reform des deutschen Geldwesens (1898). — K. Diehl, Über Fragen des Geldwesens und der Valuta (²1921). — W. Lotz, Die Lehre vom Ursprung des Geldes, in Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 3. Folge VII 337 ff. — Ders., Art. „Geld“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft I³. — R. Hildebrand, Theorie des Geldes (1883). — Ders., Über das Wesen des Geldes (1914). — Mises, Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel (1912). — H. Schurz, Grundriß einer Entstehung des Geldes (1898). — R. Koch, Die Reichsgesetzgebung über Münz- und Notenbankwesen (¹1900). — G. Simmel, Philosophie des Geldes (1900; ²1907). — Ed. Sueß, Die Zukunft des Goldes (1877). — Ders., Die Zukunft des Silbers (1892). — G. Fr. Knapp, Staatliche Theorie des Geldes (1905). — Fr. Bendixen, Das Wesen des Geldes (1908). — Ders., Währungspolitik und Geldtheorie im Lichte des Weltkrieges (1916). — R. Liefmann, Die Geldvermehrung im Weltkrieg und die Beseitigung ihrer Folgen (1918). — Ders., Geld und Gold (1916). — A. Soetbeer, Edelmetallproduktion und Wertverhältnis zwischen Gold und Silber seit der Entdeckung Amerikas bis zur Gegenwart (1879). — Ders., Materialien zur Erläuterung und Beurteilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse (²1886). — Ders., Literaturnachweis über Geld- und Münzwesen (1892; kurz vor dem Tode des Verfassers herausgegeben; bezieht sich auf die Zeit von der Mitte des 16. Jahrhunderts bis auf die Gegenwart). — W. Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaft. Deutsch von E. Altschul (1918) 265 ff. — B. Moll, Logik des Geldes (1916). — Ders., Die modernen Geldtheorien und die Politik der Reichsbank (1917; Heft 45 der Finanz- und Volkswirtschaftlichen Fragen, herausgegeben von G. v. Schanz und J. Wolf). — Elster, Die Seele des Geldes (1920). — M. Chevalier, La monnaie (1850); auch Cours d'économie polit. (²1866). — Fr. Lenormant, La monnaie dans l'antiquité (1878). — St. Jevons, Money and the Mechanism of Exchange (Geld- und Geldverkehr. Deutsche Ausgabe [1876]). — Fr. Walker, Money (1884). — W. Ridgeway, The Origin of Metallic Currency and Weight Standards (1892). — W. W. Carlile, The Evolution of Modern Money (1901). — J. L. Laughlin, The Principles of Money (1903). — David Kinley, Money (1911). — Irving Fisher, Die Kaufkraft des Geldes (deutsch; 1916). — Überdies Inama-Sternegg in seiner deutschen Wirtschaftsgeschichte; auch K. Bücher, Entstehung der Volkswirtschaft. — Fr. v. Wieser in Bd. I des Grundrisses der Sozialökonomik usw. — Ferner für das Altertum das Werk von J. Brandis, Münz-, Maß- und Gewichtswesen in Vorderasien (1866). — Th. Mommsen, Geschichte des römischen Münzwesens (auch für die griechische Zeit) usw.

§ 1.

Ursprung und Funktionen des Geldes.

1. Entstehung des Geldes. Die rationalistische Annahme einer ausdrücklichen formellen Übereinkunft der Menschen zum Zwecke der ersten Einführung des Geldes entbehrt jeder historischen Unterlage und ist auch theoretisch ebensowenig erfordert zur Erklärung des Entstehungsproblems wie der Sozialkontrakt für die Erklärung des Staates¹. Unter dem Drucke des Bedürfnisses, von Stufe zu Stufe der Entwicklung, dabei wiederum durch offenbare Zweckmäßigkeitsgründe geleitet, hat man Tauschmittel eingeführt und dieselben allmählich vervollkommenet nach den Anforderungen des sich entfaltenden Wirtschafts- und Gesellschaftslebens und gemäß den jeweiligen, Möglichkeit und Bedürfnis vergleichenden, Erwägungen der praktischen Vernunft.

Von einer „unbewußten Entwicklung“² des Geldwesens kann man jedenfalls auch nicht sprechen. Wo der Mensch tätig ist, da spielt das Bewußtsein und speziell das Zweckbewußtsein immer seine Rolle. Nur braucht im Anfang der Entwicklung nicht gerade deren schließliches Endziel und der Überblick über alle einzelnen Phasen der fortschreitenden Evolution im Bewußtsein schon vorhanden zu sein.

Bereits Aristoteles hat den Ursprung des Geldes aus den Schwierigkeiten des naturalen Tausches³ und aus dem Bedürfnis nach einem geeigneten Wertmaß für den Gütertausch⁴ zu erklären versucht.

Ohne weiteres begreift man in der Tat, wie der Umsatz der Güter in natura, der unmittelbare Austausch, allmählich in den Kauf, d. i. in Umsatz gegen Geld, übergehen mußte. Nur schwer läßt sich ja bei Gütern, welche der Art nach gänzlich verschieden sind (z. B. Korn und Leder), die sich nicht mit derselben Maßeinheit (Gewicht, Länge, Fläche, körperlicher Raum) messen lassen, zugleich mit Berücksichtigung ihres Qualitätsgrades innerhalb der Gattung, der sie angehören, ein für Tauschzwecke genügendes, ihrem Werte entsprechendes quantitatives Verhältnis herstellen⁵, namentlich wenn jene Güter physisch oder juristisch unteilbar sind, d. h. entweder gar nicht oder doch nur mit Verminderung oder Zerstörung ihres Wertes geteilt werden können. Nicht immer findet sich überdies jemand, der gerade des Gutes in der bestimmten Quantität und Qualität bedarf, welches der andere in den Tausch geben möchte, und

¹ Menger, Art. „Geld“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. IV³ 555 ff. W. Ridgeway, *The Origin of Metallic Currency* (1892) 47. H. Schurtz, *Grundriß einer Entstehung des Geldes* (1898) 175. Walter Lotz, *Die Lehre vom Ursprung des Geldes*, in *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* VII (1894) 344 ff.

² Vgl. Karl Helfferich, *Studien über Geld- und Bankwesen* (1900) 1.

³ Politik I, 3, § 15.

⁴ Nikom. Ethik. 5, 8.

⁵ Knies, *Das Geld* (1885) 8.

der zugleich dasjenige Gut besitzt und hergeben will, das von dem andern begehrt wird.

Diese Schwierigkeiten empfand man wenig oder gar nicht in der Zeit einer sich selbst genügenden Eigenwirtschaft, soweit in dieser Produktion und Verteilung durch das Oberhaupt der Familie oder der kleineren Verbände geregelt wurde¹. Als aber der Austausch zwischen den individuellen Wirtschaftskörpern zunächst im Hinblick auf etwaige Überschüsse begann, als die „verkehrslose“ Eigenproduktion mehr und mehr aufhörte und in immer lebhafterem Tauschverkehr jener „Zustand der Vergesellschaftung begann, in welchem der eine Wirtschaftler für den Gebrauchsbedarf des andern tätig wird, um seinen eigenen Gebrauchsbedarf durch die Tätigkeit anderer befriedigen zu lassen“², da mußte die Schwierigkeit des naturalen Tausches, des beiderseitigen, entgeltlichen Gebens und Empfangens verschiedenartiger Güter, um so mehr gefühlt werden, je weiter die gesellschaftliche Arbeitsteilung sich entwickelte und der Tauschverkehr an Umfang und Bedeutung zunahm.

Es entstanden zunächst eine Reihe konventioneller Wertverhältnisse³, bei deren Feststellung jedenfalls die anerkannten Autoritäten, Häuptlinge und Priester, schon deshalb mitwirkten, weil ja zum Zwecke der Abgaben, der Wehr- und Bußgelder für verschiedenartige Güter, die hierbei sich vertreten könnten, Wertvergleichen nach Quantität und Qualität der einzelnen in Betracht kommenden Güter unerlässlich waren. Darin konnte um so mehr eine Erleichterung des Tauschverkehrs für jene Zeiten erblickt werden, als die Mitwirkung anerkannter Autoritäten das Mißtrauen gegen den Austausch zu überwinden geeignet war, und anderseits, weil bei noch geringem Verkehr häufige Schwankungen der einmal festgestellten Wertverhältnisse und Preise ausgeschlossen blieben.

Allein damit war den Bedürfnissen des wachsenden Verkehrs auf die Dauer nicht genügt. „Wie nützlich müßte es sein, wenn es eine Ware gäbe, die jedermann jederzeit angenehm wäre, zumal wenn sie Teilbarkeit, Transportleichtigkeit und Aufbewahrungsfähigkeit damit verbinde. Wer von ihr alsdann gehörigen Vorrat besäße, der könnte gewiß sein, alle andern Tauschgüter damit zu erlangen; jeder Verkäufer könnte zu-

¹ Knies, Das Geld (*1885) 3 ff. ² Ebd. 7.

³ Wo nur wenige Gegenstände in den Tauschverkehr kommen, da können Wertgleichungen zwischen diesen Dingen sich entwickeln, Werttabellen an Stelle eines Geldsystems treten. So soll noch in neuerer Zeit bei den afrikanischen Bondunegern eine solche Wertskala das Geld ersetzt haben:

- 1 Sklave = 1 Doppelflinte und zwei Flaschen Pulver.
- 1 Sklave = 5 Ochsen.
- 1 Sklave = 100 Stück Zeug von bestimmter Länge.
- 1 Schnur Glasperlen = 1 Kürbisflasche voll Wasser.
- 1 „ „ = 1 Glas Milch.
- 1 „ „ = 1 Arm voll Heu.
- 2 Schnüre „ = 1 Maß Hirse.

(Helfferich.)

frieden sein, wenn er zunächst gegen die „allgemeine Ware“ vertauschte.“¹ Solche Erwägungen mußten von selbst „die klügeren Wirte“ dazu führen, „sich in der jeweilig umlaufsfähigsten Ware bezahlen zu lassen“². So wurden im Laufe der Zeit und je nach den eigenartigen wirtschaftlichen Verhältnissen³ der einzelnen Völker die verschiedensten Dinge (Schmuck- und Nutzungsgegenstände) als Tauschgüter verwandt: Pelzwerk, Vieh (*pecunia*), Leder, getrocknete Fische, Salzbarren, Muscheln, Korallen, Elfenbein, Metall usw. Im allgemeinen sind es weniger die Güter des allgemeinsten Bedürfnisses und Gebrauchs, nicht sowohl die Dinge, die unmittelbar dem Konsum dienten, gewesen, welche man mehr und mehr für die Funktion als Tauschmittel vorzugsweise verwandte, sondern, wie Menger wohl mit Recht bemerkte, solche Güter, nach denen „die umfangreichste und konstanteste Nachfrage begüterter (tauschkräftiger) Marktgenossen“ bestand⁴. Das waren aber insbesondere Schmucksachen, von denen auch der Wilde einen Vorrat ansammeln konnte, namentlich die edlen Metalle, auch Kupfer.

Im Laufe der Zeit haben dann die edlen Metalle alle andern Tauschmittel verdrängt, und man bediente sich ihrer fast ausschließlich zur Vermittlung der verschiedenartigsten Tauschoperationen, zur Messung der Tauschwerte oder Wertträger durch Raum und Zeit⁵.

¹ Roscher, System der Volkswirtschaft: I. Grundlagen § 116. — So auch S. Thomas in I. 5, Ethic. 9: „Si semper homines in praesenti indigerent rebus, quas invicem habent, non oporteret fieri commutationem nisi rei ad rem, puta frumenti ad vinum. Sed quandoque contingit, quod ille cui superabundat vinum, non indiget frumento, quod habet ille, qui indiget vino, sed forte postea indigebit, vel aliqua alia re. Sic ergo, pro necessitate futurae commutationis, numisma, id est denarius, est nobis quasi fideiussor, quod, si in praesenti homo nullo indiget, sed indigeat in futuro, aderit sibi, offerenti denarium, illud quod indigebit.“

² Roscher a. a. O. und Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (1871) § 1 ff. 213 ff. 250 ff. Vgl. dagegen Ridgeway, Lotz a. a. O.

³ Die Eingeborenen des Bismarckarchipels bedienen sich für den Tausch der Kaurimuscheln auf Schnüren aufgereiht (der sog. Dewarra). In Westafrika und auf der Karolineninsel Yap findet sich Steingeld, sogar von der Größe eines Wagenrades. Die Ostfriesen des Mittelalters brauchten die Tonne Bier als Wertmaßstab. Auch sonst dienten Lebens- und Genußmittel, wie Fische, Salz, Tee, Reis, Tabak usw., als Tauschmittel; in früheren Jahrhunderten ebenfalls Äxte, Speereisen, eiserne Ringe. Auch heute gibt es in einzelnen Teilen Afrikas ein Gerätegeld (Schaufeln, Hacken u. dgl.). In Skandinavien, Finnland, Westrußland dienten bis tief ins Mittelalter Tierhäute und Pelze als Geld. Die Friesen und Nordgermanen hatten ein Zeuggeld, bei den Friesen Wede (Gewand), bei den Nordgermanen Vadmal (Tuchmaß) genannt. Bei den Slaven der nordischen Länder gab es ein Leinwandgeld. Die Hirtenvölker bedienten sich des Kuhgeldes (*pecunia* von *pecus*; zuweilen wird auch das Wort „Kapital“ auf *capita* = Viehhäupter zurückgeführt).

⁴ Art. „Geld“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. IV⁸.

⁵ Den größten Einfluß auf die Entwicklung allgemeiner Tauschmittel übte die Verwendung von Metallen aus. Eiserne Waffen und Geräte, Eisengeld (bei Spartanern ziemlich lange), Kupfer, Bronze wurden zu Geldmitteln bei den alten Kulturvölkern, sahen sich aber allmählich durch die Edelmetalle verdrängt. Anfangs finden wir diese vielfach

2. Die Anwendung der Edelmetalle für Geldzwecke beruht nicht auf Willkür und Laune, hat vielmehr eine feste Grundlage in den objektiven Eigenschaften von Gold und Silber. Ihre Schönheit, Dehnbarkeit, Schmelzbarkeit, ihre Dauerhaftigkeit und Widerstandsfähigkeit gegen äußere Einflüsse machten sie hervorragend geeignet für Prunkgefäße und Prunkgeräte. Ebenfalls zu gottesdienstlichen Zwecken wurden und werden sie in reichem Maße verwendet. Noch mehr nahm ihre Bedeutung zu, als sie in größerem Umfang zum allgemeinen Tauschmittel gemacht wurden. Diese ausgedehnte Verwendbarkeit und Verwendung bei relativer Seltenheit hielt naturgemäß den Preis der Edelmetalle auf einer solchen Höhe, daß ein geringes Quantum genügte, um viele oder wichtige Güter zu kaufen.

Ein Gut von allgemeiner Absatzfähigkeit, das von jedermann gerne genommen wurde, das Macht und Reichtum bedeutete und eben darum nicht durch den mehr unmittelbaren Bedarf in seiner Anhäufung begrenzt wurde, wie Güter, die der direkten Konsumtion dienen, ein Gut ferner, das nicht an eine bestimmte Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung geknüpft war (wie z. B. das Viehgeld der Nomaden- und Hirtenvölker), sondern das für alle, auch die höheren Formen des Wirtschaftslebens und fortgeschrittene Berufsteilung sich eignete, ein Gut, das an verschiedenen Orten und zu verschiedenen Zeiten im Tauschverkehr Verwendung finden konnte, besaß das Edelmetall gerade in den Eigenschaften, die ihm seine Vorzugsstellung unter den Waren sicherte, zugleich die eigenartigen Bedingungen, welche es vorzugsweise zur Geldfunktion geeignet machten.

Es hatte in sich selbst einen eigenen, allgemein anerkannten wirtschaftlichen Wert.

Es besaß in seiner Dauerhaftigkeit und Widerstandsfähigkeit die Bürgschaft der Wertbeständigkeit, daß nicht sein Wert im Laufe der Zeit und durch äußere Einwirkungen sich vermindere. Es ließ sich noch so lange aufbewahren, ohne die geringste Änderung durch atmosphärische Einflüsse u. dgl. zu erleiden.

Das Edelmetall ist ferner in seinen einzelnen Bestandteilen überall gleichartig und darum gleichwertig, mögen auch die Fundorte noch so weit voneinander entfernt sein. Qualitätsunterschiede finden sich hier nicht, da unedle Beimischungen verhältnismäßig leicht und im Vergleich mit dem Werte des Edelmetalls auch billig sich vollständig aus-

als Ringgeld in Ringform, die sie zugleich dem Schmuckbedürfnis dienstbar machte. Dann kam das Wägeverfahren auf, die Zuwägung der Metalle. (In alten Urkunden wird oft von soundso viel Pfund Hellern oder Mark Silber oder Unzen Gold gesprochen. Die „Mark“ war ursprünglich ein Gewicht.) Auch heute ist das „pensatorische“ Verfahren für große Geldzahlungen bei den Banken in Gebrauch. Allein das Abwägen reichte für die allgemeinen Bedürfnisse und auch für die Sicherheit des Verkehrs nicht aus. Man ging darum dazu über, Barren von beglaubigtem Gewicht usw. und dann die „Münze“ zu verwenden. Zum Ganzen vgl. Luschin v. Ebengreuth, Allgemeine Münzkunde und Geldgeschichte (1904).

scheiden lassen. Farbe, Gewicht, Klang erleichtern hier die Prüfung der Echtheit und Reinheit, wie später auch die chemische Untersuchung mit Sicherheit die Beimischung fremder Stoffe feststellen konnte.

Die Gleichartigkeit bedingt die Vertretbarkeit. Jedes Gewichtsquantum hat denselben Wert. Die fungible Natur des Geldes als eines allgemeinen Tauschmittels kommt hier bei jedem Quantum Edelmetall zur vollen Geltung. Auch Hämmel, nach welchen heute noch Nomadenvölker rechnen, oder Salzziegel, Muscheln usw., die in Zentralafrika als Geld Verwendung finden, sind fungibel. Allein man begreift leicht, daß selbst der normalste Hammel, den man eintauscht, die Fungibilität eines Zwanzigmarkstückes in Gold nicht erreichen kann.

Die Edelmetalle sind fast unbegrenzt teilbar ohne Wertverminderung und können ebenso ohne Wertverlust zusammengesetzt werden, was z. B. bei einem Edelsteine nicht der Fall ist.

Dazu kommt die Leichtigkeit der Bearbeitung, die Formbarkeit, wodurch sie in Verbindung mit ihrer Härte geeignet sind, eine Prägung anzunehmen, die dauernd Feinheit und Gewicht eines individuellen Quantums beurkundet.

In einem kleinen Raum und Volumen besitzen sie schließlich einen großen Wert. Darum können sie leicht aufbewahrt und transportiert werden. Im Verhältnis zur transportierten Masse stellen sich die Transportkosten gering. „Den Kaufpreis eines Ochsen, eines Morgen Landes, eines Eisenbahnwagens voll Kartoffeln kann ein Mann, der Gold hat, in der Westentasche tragen.“¹

3. Die Unterscheidung zwischen „Ware“ und Metallgeld bezieht sich nicht auf die Substanz, sondern auf die Funktion und endgültige Bestimmung beider. Materiell war und ist das Metallgeld eine Ware. Man braucht es nur einzuschmelzen, um den Warencharakter sofort zu erkennen. Die besten, vollwichtigen Goldstücke werden ja auch von der Industrie, namentlich wenn der Marktpreis des Goldes hoch steht, in den Betrieben der Goldwarenfabriken, der Juweliere, der Goldschlägereien, der Uhrmacher, Optiker, Zahnärzte, Photographen, Glasmaler usw. tatsächlich eingeschmolzen². Aber als Geld, in der Geldform, hat das Edelmetall

¹ Vgl. Carl Jentsch, Grundbegriffe und Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (1895) 166 ff.; L. Cossa, Elemente der Wirtschaftslehre. Übersetzt von Moormeister (1879) 51 f.

² Bis in die neueste Zeit hielt man es für einen Irrtum, wenn das Geld schlechthin, also auch das Metallgeld, lediglich als „Verkehrsmarke“, als bloßes durch Übereinkunft eingeführtes „Wertzeichen“ (Konventionstheorie) bezeichnet wurde, und wenn man den Satz: das Geld sei eine „Anweisung von jedermann auf jedermann“, in buchstäblichem Sinne verstand. Berkeley, Montesquieu, Locke, David Hume, B. Franklin u. a. huldigten solcher Auffassung. Auch Oppenheim meinte, nur in den Anfängen des Verkehrs habe das Geld Warenqualität besessen. Je mehr aber der Zirkulationsdienst der Geldware vor ihrem Konsumtionsdienst in den Vordergrund getreten sei, um so mehr sei das Geld lediglich zum Repräsentanten von Waren geworden und selbst keine Ware mehr. Mochte indes manches Quantum Edelmetall in dem Zirkulationsdienst

seine eigentliche Bedeutung definitiv darin, den Austausch von Gütern und Leistungen zu vermitteln, während die Ware, volkswirtschaftlich betrachtet, ihre endgültige Bestimmung in der Konsumtion besitzt, mag sie auch zeitweilig, innerhalb der Privatwirtschaft eines Kaufmanns z. B., für den Weiterverkauf angeschafft worden sein.

Das Geld als Geld hat daher eine Sonderstellung unter den Waren und erscheint vermöge dieser auf der speziellen Funktion beruhenden Sonderstellung dem Kreise der gewöhnlichen Waren entrückt, für die Verkehrsfunktion als Tauschmittel reserviert.

4. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Geldes wurde von den Merkantilisten überschätzt¹.

Ihnen galt es als das „non plus ultra“ aller volkswirtschaftlichen Weisheit, durch den auswärtigen Handel möglichst viel Geld ins Land zu bringen. Das glückliche Land aber, das über eigene Edelmetallminen verfüge, solle diese um jeden Preis, selbst wenn bei der Produktion zugelegt werden müsse, ausbeuten. Denn das aufgewendete Geld bleibe ja im Lande, und das neugewonnene sei, volkswirtschaftlich betrachtet, reiner Gewinn.

Nikolaus Oresmius († 1382)², Gabriel Biel († 1495)³, G. Agricola⁴ usw. waren anderer Ansicht. Bereits bei Salmasius⁵ findet sich die Bemerkung, daß Midas in der Gabe, alles in Gold zu verwandeln, was er berührte, ein verhängnisvolles Geschenk empfangen habe. Hätte ihn nicht Dionysos auf seine Bitte durch ein Bad im Paktolos, der natürlich seitdem goldführend ist, befreit, der Goldmann Midas wäre geradezu verhungert. Auch Petty betonte, daß der Volksreichtum weder vorzugsweise noch weniger aber ausschließlich in Geld bestehen könne. Er hält es für Verschwendung, wollte man mehr Edelmetall zu Geld verwenden, als der Verkehr bedürfe. Doch gesteht er den edlen Metallen — ihrer besondern Eigenschaften, ihrer Dauerhaftigkeit, Allgemeingültigkeit usw. wegen — einen höheren Grad von Reichumsqualität zu als sonstigen Waren⁶. Ähnliche Auffassungen finden sich bei Galiani, Quesnay, Turgot, Verri usw.

Der Gegensatz zu den Merkantilisten und die scharfe Betonung der Arbeit als Reichumsquelle hat Adam Smith dazu geführt, im Gelde bloß „das große Rad des Umlaufs, das große Werkzeug des Verkehrs“⁷ zu erblicken, von dem

tatsächlich als Geld dauernd bleiben, die Möglichkeit, dasselbe in den Konsumtionsdienst überzuführen, bestand doch immerfort (Oppenheim, Die Natur des Geldes [1855]). Vgl. auch die eigenartige Auffassung Th. Mommsens in „Geschichte des römischen Münzwesens“ (1860), Vorrede S. vi und Knies Bemerkung dazu „Geld und Kredit“ I. Abt. 148 Anm. Zur ganzen Frage s. Menger, Art. „Geld“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaft IV³ 565 ff. Über den Widerstreit der Ansichten s. Roscher, System I, § 116, A. 6.

¹ Vgl. Bd. II²⁻³, Kap. I, § 1, S. 9 ff. (9 ff.).

² Tractatus de origine et iure necnon et mutationibus monetarum. Von Wolowski neu herausgegeben (1864).

³ De monetarum potestate simul et utilitate (1542).

⁴ De re metallica (1556).

⁵ De usuris (1638).

⁶ Quantaluncunque concerning money (1682). Über diese und andere ähnliche Lehren vgl. Roscher, System I, § 116, A. 6.

⁷ A. Smith, Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Volkswohlstandes. Deutsch von F. Stöpel II (1878) 24 ff.; „Umlaufskanal“ 27; „Umlaufs- und Verteilungsrads“ 31.

man bei den meisten nationalökonomischen Untersuchungen absehen könne; ja man müsse, um die Umsätze zu beurteilen, alle Vorgänge direkt ohne Beziehung auf das Geld ins Auge fassen. Demgegenüber ist dann wieder geltend gemacht worden, daß der Nationalökonom — er möge immerhin in manchen theoretischen Untersuchungen vom Gelde abstrahieren — dennoch den tatsächlichen Einfluß des Geldes auf die Erscheinungen und Verhältnisse des wirtschaftlichen Lebens ebensowenig vergessen dürfe wie der Physiker, der in der Theorie einen luftleeren Raum voraussetzt, den Einfluß der Luft auf die wirkliche Bewegung der Körper aber weder verneint noch übersieht.

Ist das Geld, so wie wir es kennen, in der Volkswirtschaft auch nicht alles, so ist es doch von großer Bedeutung¹. Und wäre es falsch, wenn man glauben wollte, es gebe kein anderes wirkliches Vermögen als das Geld, so wird es als ebenso unrichtig gelten müssen, wenn man von dem Gelde behaupten würde, es sei kein Vermögen. Wer ferner sagt, daß Arbeitsteilung und Tausch ohne Geld überhaupt undenkbar seien, der würde sich eines Irrtums schuldig machen. Andererseits ist es ebenso gewiß, daß die Weiterentwicklung und jedes kompliziertere System der Arbeitsteilung und des Tauschverkehrs, in einer auf dem Privateigentum an den Produktionsmitteln beruhenden Gesellschaftsordnung, die Anwendung eines Geldes voraussetzt.

Über die doppelte Schwierigkeit des unmittelbaren Tausches von Gebrauchswerten: die Feststellung der Wertgleichheit und die Quantitätsverhältnisse, die dem Bedürfnis der Tauschenden oft wenig entsprechen würden — um nur an die schon von Aristoteles gebrauchte Gleichung zu erinnern: 5 Ruhebetten = 1 Haus, oder Papageien gegen Hämmel usw. —, half also das Geld als allgemein beliebtes Tauschmittel und Wertvergleichsmittel, wie wir sahen, leicht hinüber, wurde gleichsam der gemeinschaftliche Nenner für alle Gütermengen und Güterarten. Indem es den Absatz der Güter erleichterte, beförderte es die weitere und höhere Ausbildung der für den Verkehr arbeitenden Produktion. Im gesamten Produktions- und Verteilungsprozeß spielte das Geld die Rolle des Vermittlers. Die Unternehmung in ihrer heutigen Form, die Anwendung von Produktionsmitteln, die Gliederung der Arbeit, die Differenzierung und Spezialisierung, die Ansammlung von Werten und die kreditweise Überlassung derselben an Dritte usw. wäre undurchführbar geblieben ohne das Geld in seinen verschiedenen Funktionen. Der Geldlohn hat ferner dem Arbeiter immerhin eine größere Freiheit und Unabhängigkeit verschafft, wie er sie bei der Naturallohnung nicht haben könnte, allerdings

¹ Philippovich, Grundriß I¹¹ (1916) 272. „Das Geld ist im Verkehr ein Objekt, welches Vermögenswert an sich repräsentiert. Das Geld stellt abstrakte Vermögensmacht dar. Es ist daher das regelmäßige Mittel der Vermögensansammlung, der Kapitalbildung, und was das wichtigste ist, der Übertragung von Kapital im Darlehensverkehr.“ Vgl. Mangoldt, Grundriß der Volkswirtschaftslehre² 57 f.

eine Freiheit, welche der Schattenseiten keineswegs entbehrt. Durch die Wertmessung der verschiedensten Güter mittelst desselben Maßstabes ist sodann insbesondere auch die Ausbildung eines geordneten Rechnungswesens, eine genaue Rentabilitätsberechnung und damit eine exaktere Wirtschaftsführung in den Unternehmungen ermöglicht worden. Hierdurch aber wurde unter dem Einfluß des Wettbewerbs das Prinzip größter Wirtschaftlichkeit bei der Führung der einzelnen Unternehmungen zur Herrschaft gebracht. Die Konkurrenz drängte zu jenen scharfen Preisfixierungen, bei welchen schon die kleinsten Schwankungen über Gewinn und Verlust entscheiden. Da muß der Unternehmer alle Kräfte anspannen, alle Verhältnisse im Auge behalten, wenn er nicht dem wirtschaftlichen Ruin zum Opfer fallen will. Je mehr der Verkehr sich entwickelte, um so lebhafter gestaltete sich die Preisbewegung. Konstante Preisverhältnisse, herkömmliche Preise, wie sie im Anfang des Verkehrs bestanden, verschwanden mehr und mehr. An der Börse schwankt der Preis oft von Viertelstunde zu Viertelstunde. Freilich mußte man sich hüten, über den theoretisch unbestreitbaren Vorteilen der Möglichkeit einer genaueren Berechnung der Preise, der größten Wirtschaftlichkeit u. dgl. die in der Praxis zu Tage tretenden vielfachen Übelstände einer ausschließlichen Ordnung der Wirtschaft nach Tauschwertgrößen im System des freien Wettbewerbs gering zu schätzen oder gänzlich zu übersehen.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Geldes in seiner überlieferten Form läßt sich noch klarer und tiefer erfassen, wenn wir seine verschiedenen Funktionen im einzelnen betrachten.

5. Die Funktionen des Geldes. Das Geld dient verschiedenen Zwecken, erfüllt verschiedene Funktionen. Und zwar wurde angenommen, daß diese Funktionen sich miteinander vereinigen müssen, damit man irgend ein Ding Geld nennen könne.

Solcher Funktionen des Geldes gibt es vier: die Funktion des Geldes

1. als allgemeinen Wertvergleichungs- und Preisfixierungsmittels;
2. als allgemeinen Tauschmittels;
3. als Zahlungsmittels;
4. als Wertträgers (Wertaufbewahrung, Werttransport).

1. Die Funktion des Geldes als allgemein anerkannten Wertvergleichungs- und Preisfixierungsmittels. Es ist nicht der individualisierte Gebrauchswert eines Hauses, eines Ackers, Rindes, Rockes, was das Geld ausdrückt, sondern deren sozialer Verkehrswert, deren Tauschwert, deren Preis. Die Schwierigkeiten des naturalen Gütertausches führten dazu, wie wir sahen, daß ein Gut von allgemein bekanntem Werte im Tauschverkehr, bei Kauf und Verkauf, die Rolle eines „tertium comparationis“ übernahm. So eigneten sich insbesondere die Edelmetalle zur Messung des Wertes dadurch, daß in ihrem allgemein anerkannten Werte die Wertgröße jedes andern Wertobjekts bequem abgeschätzt werden konnte. Und zum Mittel der Preisfixierung wurde

Edelmetallgeld dadurch, daß jeder Stand und jede Bewegung der Tauschwertgröße wirtschaftlicher Güter in entsprechenden Quantitäten des Geldgutes (Aliquoten und Vielfachen einer der Preisberechnung dienenden Einheit) ihren Ausdruck zu finden vermochten.

Die ältere Theorie betonte nachdrücklich, daß das Geld „Wertmaß“ nur dadurch sein könne, daß es selbst in sich Wertgegenstand sei¹. Das trifft aber beim Edelmetallgeld zu. Indem nämlich ein bestimmtes Gewichtsquantum reinen Edelmetalls als Träger eines bestimmten Quantum fungiblen Tauschworthes sich darstellt, habe man an ihm ein Mittel zur Messung des Tauschworthes aller andern wirtschaftlichen Güter, und zwar ein dem zu messenden Objekt gleichartiges Meßmittel, das zur Messung des Tauschworthes der Güter wegen seiner Gleichartigkeit ebenso verwendbar sei wie ein Längenmaß zur Messung eines Längenquantums, eine Flächenausdehnung zur Messung einer Flächenausdehnung, ein Gewichtsquantum zur Messung eines Gewichtsquantums verwendbar und erforderlich ist. Wirtschaftlicher Wert könne nur durch wirtschaftlichen Wert gemessen werden².

Es wurde zugleich als ein Verdienst der französischen Nationalökonomie bezeichnet, daß von ihr der innere Wert des Geldes mit großem Nachdruck betont worden sei. „Eine gewöhnliche Redeweise“, sagt z. B. J. B. Say³, „nennt das Geld das Repräsentativzeichen der Werte. Dieser Ausdruck ist indes nicht richtig. Was ist ein Zeichen? Etwas, was eine Sache vorstellt, aber nicht die Sache selbst. Ein Gegenstand von keinem Werte könnte einen Wert vorstellen, ein Zeichen sein, eine Bezeichnung, daß der Inhaber des Zeichens der Besitzer des abwesenden wirklichen Wertes ist; aber das Geld ist nicht ein abwesender Wert; sein Wert liegt in ihm selbst... Wer 25 Louisdor in seiner Tasche hat, darf diese Summe ebensowenig das Zeichen eines Kabrioletts nennen, welches er für 25 Louisdor erwerben kann, wie derjenige, der auf einem Pferde reitet, sein Pferd das Zeichen desselben Kabrioletts nennen kann, obgleich man sehr geneigt sein mag, den Wagen für den Besitz des Pferdes hinzugehen... Wir werden später sehen, daß es Repräsentativzeichen des Geldes gibt, wie Bankscheine, Wechsel, weil diese Effekten keinen andern Wert haben als den des Geldes, zu dessen Empfang sie berechtigen; was aber das Geld betrifft, so ist es nicht das Zeichen, es ist die bezeichnete Sache. Es stellt nicht einen Wert vor, es ist ein Wert. Wer verkauft, nimmt es nur in der Überzeugung an, daß der in demselben liegende Wert dem Werte der Ware, die er liefert, gleichkommt. Wer kauft, hat seinerseits die Überzeugung, daß er einen wirklichen Wert für einen wirklichen Wert gibt... Aus dieser falschen Vorstellung, daß das Geld das Zeichen der andern Werte sei, hat man wiederholtlich traurige Folgen in der Praxis gezogen. Man hat geglaubt, ein Taler sei, welches Silberquantum auch mit diesem Namen belegt wurde, ein Zeichen, welches gleich gut irgend einen Wert vorstelle. Und wäre nicht der Taler eine Ware gewesen, so hätte eine halbe Unze Silber ebensogut wie eine Unze 60 Pfund

¹ Vgl. z. B. Knies, Das Geld 147 ff. Der Ausdruck „Geld ist Wertmaß, Wertmesser“ wird zuweilen beanstandet, weil Geld selbst im Werte veränderlich sei (Diehl).

² Ebd. 148 f.

³ Ausführliches Lehrbuch der praktischen politischen Ökonomie. Übersetzt von Max Stirner II (1845) 3. Teil, 6. Kap., S. 61 ff.

Getreide vorstellen können. Aber nicht Worte entscheiden, sondern die Natur der Dinge, und als die Taler unter Ludwig XIV. auf eine halbe Unze reduziert wurden, trat der Fall ein, daß sie nur noch 30 Pfund Getreide statt 60 kauften.“

Im gleichen Sinne äußert sich Michel Chevalier¹: „Das Geld ist ein Werkzeug, welches bei den Tauschoperationen als (Wert-) Maß (mesure) dient und schon an sich ein Äquivalent ist. . . . Das Geld ist nicht bloß ein ideales (Wert-) Maß, wie etwa die Elle, der Meter. Den Meter — eine bestimmte Länge — kann ich, ganz unabhängig von irgend einem bestimmten Stoff, als rein vorgestellte Linie auffassen. Das Geld ist mehr als ein in solchem Sinne genommenes Wertmaß. Es ist zugleich ein Objekt, welches einen Eigenwert hat, vermöge dessen es, je nach dem genommenen größeren oder geringeren Quantum, das Äquivalent für irgend welche Ware bildet, die zu bezahlen ist. . . . Dieses Attribut, Äquivalent (Gleichwert) zu sein, ist für das Geld wesentlich. . . . und viel Verderben ist entsprungen aus der Einbildung, daß man von diesem Attribut absehen könne.“

Daß alles „Geld“ notwendig einen eigenen Stoffwert haben müsse, und daß es seine Funktion als Mittel der Wertvergleichung und Preisfixierung nur unter dieser Voraussetzung ausüben könne, läßt sich heute nicht mehr behaupten². Wir finden eben jetzt in den Volkswirtschaften fortgeschrittener Kulturvölker tatsächlich den Papiergeldumlauf. Allein auch hier wird der Wert des Metallgeldes doch wieder zum Vergleich herangezogen und der Preis in Mark, Schilling usw. ausgedrückt. Hinter dem Papiergeld, auch dem uneinlösbaren, steht doch zunächst noch immer für die Wertvergleichung das Geld mit eigenem Werte.

Die Auffassung aber, welche die notwendige Gleichartigkeit des Meßinstrumentes betonte und hierfür speziell auf die Messung eines Längenquantums durch ein Längenmaß, einer Gewichtsmenge durch eine Gewichtsmenge sich berief, konnte zu Mißverständnissen Anlaß bieten. Die Messung materieller, körperlicher Gegenstände kann eine exakte sein mit dauernder Geltung. Die Wertmessung aber hat es mit Werturteilen zu tun, die nicht volle Exaktheit verbürgen, wie ein Längen- und Gewichtsmaß, die vielmehr wechseln, sich ändern, wenn die Gründe, auf denen sie beruhen, eine Änderung erfahren. Der Wert des Geldes selbst ist keine unbedingt feststehende und sich gleichbleibende Größe.

¹ La monnaie I (1866) chap. 1. Vgl. Wilh. Neurath, Volkswirtschaftliche und sozial-philosophische Essays (1880) 391 f.

² Vgl. die Ausführungen bei Helfferich, Das Geld 267 ff. 524 ff.; Georg Simmel, Philosophie des Geldes (1900) 88 ff.; (1907) 101 ff. 120 ff.; Philippovich, Grundriß I¹¹ 268 ff. Simmel bestreitet, daß der Wert eines Gutes nur durch einen andern Gegenstand von Wert bemessen werden könne. Es gebe neben solcher unmittelbaren Vergleichung durch qualitativ gleiche Größen noch die Möglichkeit einer indirekten Größenvergleichung: Für eine Messung genüge es, daß die Proportionen der messenden Substanzen sich in den gemessenen spiegeln. Gelesnoff (Grundzüge der Volkswirtschaft 275) meint, die Beweisführung Simmels schwebe in Bezug auf das Geld deshalb in der Luft, weil Simmel nicht nachgewiesen, worin das Verhältnis zwischen Geld und Waren zum Ausdruck kommen könne, wenn man von ihrem Werte absehe. Aus der Verwendung von Geldsurrogaten folge nichts, weil diese eben Geld vertreten, das hinter ihnen stehe usw.

wie die Einheiten unsres Maß- und Gewichtssystems. Und ferner: der Wert eines Gutes ist zwar begründet in objektiven, physischen Verhältnissen — der Fähigkeit des Gegenstandes, menschlichen Bedürfnissen Befriedigung zu gewähren, in der Schwierigkeit oder Leichtigkeit, ihn zu erlangen, bzw. in seinen Mengenverhältnissen —, aber in sich ist er nichts Materielles, Physisches. Der Wert ist vielmehr Schätzbarkeit, und als solche schließt er seinem Wesen nach eine Beziehung zum erkennenden und urteilenden Menscheingeist¹ ein. Demgemäß hat auch die Wertmessung einen andern Charakter als die Messung von Länge und Gewicht

Wir erblicken ferner in der Funktion des Geldes als Wertvergleichungs- und Preisfixierungsmittels keine Funktion, die sich aus der Funktion des Geldes als allgemeinen Tauschmittels wie eine bloße „Konsekutivfunktion“ (Helfferich) ableiten läßt. Erst dadurch, daß man die ihrem Gebrauchswert nach sehr verschiedenen Güter mit Rücksicht auf ihren Tauschwert, ihren Preis in Geld ausdrücken kann, wird die Tauschmittelfunktion des Tauschguts möglich und verständlich.

2. Die Funktion des Geldes als allgemeinen Tauschmittels. Durch die Vermittlung des Geldes wird der Tauschakt in zwei Akte zerlegt. Wer Eier besitzt und einen Rock haben will, braucht nicht lange zu suchen, bis jemand ihm für seine inzwischen vielleicht verfaulten Eier noch einen Rock zu geben bereit wäre. Er verkauft die frischen Eier, erhält dafür eine bestimmte Summe Geldes, mit der er, wenn sie hoch genug ist, leicht einen Rock kaufen kann. Geld nimmt jeder gerne an, Eier nicht gerade jeder in Menge und faule Eier wohl niemand. Man tauscht also nicht direkt Eier gegen Rock, das Geld bildet vielmehr eine Zwischenstation; aber der Umweg ist hier schließlich kürzer als der direkte Tausch² aller möglichen Güter.

In der Tauschfunktion, d. h. bei der Anwendung des Geldes als eines intermediären Tauschguts, kommt auch das Metallgeld lediglich als Tauschmittel, als Mittel zur Erleichterung des im Grunde beabsichtigten Tausches zwischen zwei andern Waren in Betracht. Seine Eigenschaft als Konsumtionsgut tritt dabei, wie gesagt, nicht in die äußere Erscheinung; und es kann dieses äußerliche Zurücktreten der stofflichen Bedeutung sich auf sehr lange Zeit erstrecken, innerhalb welcher dasselbe Quantum Edelmetall fortgesetzt bei den verschiedensten Tauschoperationen die Rolle des vermittelnden Tauschwerkzeuges spielt.

3. Die Funktion des Geldes als Zahlungsmittels beschränkt sich nicht auf die Fälle, wo Geld gegen Waren und Leistungen gegeben wird, sondern erstreckt sich vorzugsweise auf einseitige Vermögensübertragungen, wo weder der Wert eines Gutes mit dem Wert des Geldes verglichen, noch das Geld zu dem Zwecke hingegeben wird, um dafür ein anderes Gut einzutauschen. Solche einfache Zahlungen, Wertübertragungen

¹ Vgl. die allgemeine Lehre vom Wert und Tauschwert Bd. I², Kap. 1, § 3, S. 19 ff.; § 4, S. 37 ff. und oben S. 11 ff.

² Knies, Das Geld 178 ff.

außerhalb des Tauschverkehrs, kommen z. B. vor zum Zwecke der Leistung einer Entschädigung, einer Mitgift, einer Schenkung, einer Geldbuße, einer Steuer u. dgl.

Aber auch wo es sich um die Wiedervergeltung persönlicher Leistungen handelt, ist das Geld nicht Tauschmittel wie beim Ankauf von Waren, sondern Zahlungsmittel; so insbesondere bei der Wiedervergeltung geldgelohnter freier Arbeit. Man versteht es darum, warum hier statt des allgemeinen Namens „Preis“ die besondere Benennung „Lohn“ gewählt wird.

Die allgemeine Verpflichtung zur Annahme des Geldes als Zahlungsmittels, mit lösender, befreiender Wirkung hinsichtlich bestehender Verbindlichkeiten, kann natürlich nur durch die öffentliche Gewalt, durch den Staat ausgesprochen und durchgeführt werden. Hierdurch wird das Geld zum gesetzlichen Zahlungsmittel (legal tender).

4. Die Funktion des Geldes als Wertbewahrers, als Wertträgers durch Raum und Zeit¹. Gerade die relativ große Beständigkeit seines wirtschaftlichen Wertes macht das Edelmetall hervorragend geeignet für den Zweck der Wertaufsammlung und Wertaufbewahrung (Schatzbildung). Das ist aber von großer Bedeutung für die Volkswirtschaft, die das Geld nicht bloß als Tauschmittel für den täglichen Konsumentenverkehr, sondern auch als eines disponiblen „Kapitalfonds“ (Wagner) bedarf. Zu diesem Bestandteil der Geldmenge eines Landes gehören Ersparnisse in Geldform, Kassenvorräte, bare Geldreserven, Horte.

Die Bezeichnung „Hoards“ („Horte“) ist der englischen Banktechnik entlehnt; man versteht darunter die Edelmetallmassen, welche sich nicht in Zirkulation befinden, sondern einstweilen bei den Banken für eine zukünftige Verwendung bereitgehalten werden. Dahin gehören auch die aus den Minen neu gewonnenen Gold- und Silbermassen, die sich vorläufig in den Gewölben der großen Banken usw. ansammeln; ferner die Edelmetallmengen, welche in den bedeutendsten Handelsplätzen zur Ausgleichung internationaler Zahlungen vereinigt sind. Auch kann man zu den Horten die Geldmassen rechnen, die in Kriegszeiten, nach Kreditkrisen usw. aus Mißtrauen oder aus Mangel an gegenwärtiger Verwendung für zukünftige bessere Zeiten zurückgelegt werden.

Schließlich bleibt noch die Verwendung des Geldes für örtliche Wertübertragung zu erwähnen². Der hohe Wert des Edelmetalls, seine Wertgleichheit an verschiedenen Orten, die relative große Wertbeständigkeit machen das Geld hervorragend geeignet, als interlokaler Wertträger zu fungieren. Wie der „Umlauf“ der Güter im nationalökonomischen Sinne nicht gleichbedeutend ist mit dem „Gütertransport“, so ist auch die örtliche Wertübertragung nicht identisch mit dem Tausch-

¹ Vgl. A. Wagner, Art. „Deposition“, in Rentzschs Handwörterbuch der Volkswirtschaftslehre (1866) 214 f.

² Knies, Das Geld 233 ff.

mittel- oder Zahlungsmitteldienst des Geldes. Man kann sein eigenes Geld von Ort zu Ort transportieren und dasselbe an dem neuen Orte wiederum für sich verwenden, ohne daß der Transport als solcher einem Tauschzweck oder einer Zahlungsleistung gedient hätte. — Freilich wird das Geld auch zu Zahlungszwecken transportiert, wie zur Deckung eines saldierenden Wertbetrags im interlokalen Geschäftsverkehr. Für den internationalen Weltverkehr bedient man sich hierbei regelmäßig der Edelmetallbarren (Bullion [engl.] ungemünztes Gold oder Silber).

Wenn ein Volk sich einmal an Papiergeld gewöhnt hat, so kann Hartgeld als Zirkulationsmittel dem Publikum unbequem werden. Gutes, gesichertes Papiergeld eignet sich offenbar speziell auch für die Funktion als Wertbewahrer und Wertträger durch Raum und Zeit noch besser als Hartgeld.

§ 2.

Die Münze.

1. Entstehung des gemünzten Geldes. Die Vorzüge des Edelmetalls oder Kupfers im Tauschverkehr konnten erst zur vollen Geltung kommen mit der Erfindung des Wägens¹. Wahrscheinlich war Gold die erste Ware, die gewogen wurde. Man bediente sich dabei zunächst der Fruchtkörner. Das Karat (arabisch) entsprach z. B. (wie angenommen wird) dem Gewicht der Kerne des Johannisbrothbaumes, das Grän englischen Juwelengewichts dem Gewicht des Gerstenkorns². Einen noch größeren Fortschritt bedeutete aber der Übergang von dem Metallgewichtssystem zum Münzgeldsystem.

Es würde außerordentlich beschwerlich sein, wenn ein armer Mann, so oft er für einen Dreier kaufen oder verkaufen will, den Dreier zu wägen genötigt wäre³. Noch schwieriger als das Wägen ist aber bei den Edelmetallen das „Probieren“, die Feststellung des Wertes des Metalls, seiner Reinheit, Freiheit von Beimischungen. Dazu wird eine sachverständige Prüfung erfordert, für welche nicht jeder befähigt sein kann, die aber notwendig ist, wenn man nicht statt reinen Metalls eine gefälschte Zusammensetzung aus groben und wohlfeilen Materialien erhalten will.

Einigermassen mochte es ja schon als eine Erleichterung des Tausch- und Zahlungsverkehrs erscheinen, als man Edelmetallquantitäten in eine bestimmte Form (Ringe, Barren, Stangen, Ringgeld, Barrengeld usw.) brachte mit bekanntem Feingehalt und Gewicht. Aber auch so fehlte noch die für den Verkehr erforderliche Sicherheit, bis man endlich ziemlich spät auf den Gedanken kam, kleine Metallbarren nach Gewicht und Wert durch öffentlich anerkannte Autoritäten beglaubigen zu lassen.

¹ Vgl. W. Lotz, Art. „Geld“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft I³ 988.

² Sommerlad, Mittelalterliches Münzwesen, im Handwörterbuch der Staatswissensch. V² 921 A. 2; VI³ 840.

³ Adam Smith, Volkswohlstand. Deutsch von F. Stöpel I 34. Ferd. Friedensburg, Die Münze in der Kulturgeschichte (1909): Die Münze ist Erzeugnis, Werkzeug und Denkmal der Kultur.

Die ältesten solcher Münzprägungen sind vielleicht in Mesopotamien vorgekommen. Sicher ist die Verwendung geprägter Münzen während des 7. Jahrhunderts v. Chr. in den griechischen Städten Kleinasiens. Die lydischen Münzen waren eine Mischung von Gold und Silber, wie sie in Lydien sich vorfand. „Elektron“ (Weißgold) genannt. Eine bestimmte Gewichtseinheit hiervon wurde mit einem Sinnbild gestempelt. Der „lapis lydius“, den man dem lydischen Fluß Imolus entnahm, diente im Altertum lange zur Prüfung des Gold- und Silbergehalts einer Legierung¹.

2. Münze, Münzhoheit, Münzsystem. Die Münze (soweit dabei Edelmetall verwendet wird) kann nun im weiteren Sinne bezeichnet werden als ein gestempelter, nach Gewicht und Feinheit von einer anerkannten Autorität beglaubigter Barren Edelmetall. Genauer gesprochen: Münze ist jedes einzelne geprägte Geldstück, das zu einer größeren Zahl gleichartiger, mittels Stempelung seitens einer anerkannten Autorität nach Gewicht und Feinheit des Metallgehalts beglaubigter, in Wert, Form, Namen übereinstimmender Geldstücke gehört, und das eben jener Übereinstimmung wegen durch jedes andere Geldstück derselben Sorte vertreten werden kann. Die Vertretbarkeit der einzelnen Münzen durch andere Münzen derselben Art unterscheidet sie von den nicht als Münze im eigentlichen Sinne, sondern als Barrengeld verwendeten gestempelten Edelmetallbarren, die individuell behandelt, jeder für sich gewogen und geprüft werden müssen².

Sämtliche Vorzüge der Verwendung von Metall, speziell von Edelmetall, für den Gelddienst kommen bei der Münze im eigentlichen Sinne zur vollen Geltung. Besonders vorteilhaft aber ist es, daß der Gebrauch von Münzen alles komplizierte Wägen, Prüfen, Rechnen überflüssig macht. Die wechselseitige Vertretbarkeit gut gemünzter Geldstücke gleicher Art vorausgesetzt, braucht man nur die an Gewicht und Feingehalt übereinstimmenden Stücke zu zählen (*pecunia numerata*, „gereites Geld“). Schon der Name der Münze gibt Auskunft über ihren Wert. Lediglich die Zahl der Einzelmünzen muß festgestellt werden. Statt mit Gewichtsmengen rechnet man mit Münzsummen. Das „Zahlen“ ist dadurch wesentlich erleichtert, sofern man nur dasjenige in genügender Menge hat, was zu „Zählen“ ist³.

Auch in der gemünzten Form bleibt das vollwertige Edelmetallstück materiell eine Ware. Man kann es, wie oben schon gesagt wurde, einschmelzen und zu anderem Gebrauche verwenden. Aber solange die Münze in der Münzform verbleibt, tritt die sonstige Verwendbarkeit des Stoffes seine sonstige Gebrauchswertigkeit hinter die Geldfunktion zurück. Die Münze ist in erster Linie Tauschmittel, während umgekehrt bei den in

¹ Vgl. Lotz a. a. O.

² Karl Helfferich, Studien über Geld- und Bankwesen. I. Die geschichtliche Entwicklung der Münzsysteme (1900) 1 ff. Ders., Das Geld (¹1910) 27 f.

³ Vgl. Knies, Das Geld 211 f

alten Zeiten für den Gelddienst verwendeten Gegenständen: dem Viehgeld, den Schmucksachen, Muscheln, auch Edelmetallbarren, der Gebrauchsdienst die Hauptsache, der Tauschdienst mehr Nebensache, sekundäre Funktion war.

Daß das Münzwesen in unmittelbarstem Zusammenhang mit dem Gemeinwohl des Volkes steht, liegt auf der Hand. Nicht nur Eingriffe des Staates sind daher hier berechtigt, sondern auch die Übernahme der Münzprägung in staatliches Monopol, die vollständige Regelung des Münzwesens (einschließlich die Beaufsichtigung fremder Münzen, eventuell deren Verbot) durch den Staat, der allein imstande ist, eine dem öffentlichen Interesse genügende Münzverfassung aufrecht zu erhalten. Damit soll nicht gesagt sein, daß im Laufe der Geschichte nicht auch statt des öffentlichen volkswirtschaftlichen Interesses tatsächlich andere finanzielle Rücksichten für Staaten und Fürsten obwalteten. Nur die Möglichkeit eines guten Münzwesens steht hier zunächst in Frage, und da kann nicht bestritten werden, daß in einem größeren Gebiet die erforderlichen Garantien hierfür lediglich dann geboten sind, wenn eine zentrale Staatsgewalt die Ordnung und Verwaltung des Münzwesens in die Hand nimmt.

Man unterscheidet begrifflich „Münzhoheit“ und „Münzregal“. Münzhoheit ist das staatliche Recht, gesetzliche Bestimmungen über das Münzwesen zu erlassen. Münzregal im engeren Sinne heißt das ausschließliche Recht des Staates, Münzen zu prägen¹.

Die positiv-rechtliche Bestimmung eines Währungsgeldes, eines gesetzlichen Zahlungsmittels, das jedermann in Zahlung nehmen muß in beliebiger Höhe, also des Geldes im vollen juristischen Sinne, kann natürlich nur vom Staate ausgehen. Aufgabe der staatlichen Gesetzgebung ist es, die Erfüllungsnormen für allgemeine Geldschulden zu regeln. Sie bestimmt, welches Geld dem Gläubiger genügen muß und den Schuldner befreit, welches Geld also Solutionsmittel für jeden Zahlungspflichtigen ist.

Erst auf dieser Grundlage kann man von einem eigentlichen Münzsystem sprechen, d. h. von einer solchen Gestaltung der Münzverfassung (der Münzverhältnisse) eines Landes, bei der die Münzen in einem festen Zusammenhange, in einem unverrückbaren Wertverhältnisse zueinander stehen, derart, daß die einzelnen Münzsorten sich gegenseitig vertreten können.

„Münzsysteme sind erst dann möglich“, sagt Helfferich², „wenn das Geld ein juristischer Begriff geworden ist, erst gleichzeitig mit dem juristischen Begriff der allgemeinen Geldschulden, deren Erfüllungsnormen die staatliche Gesetzgebung genau regelt. Voraussetzung eines jeden Münzsystems ist, daß der Staat die

¹ Nasse, Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 332 f. In früheren Zeiten, so besonders im Mittelalter, haben Städte ihr Münzwesen selbst geordnet. Wir setzen oben höher entwickelte Verkehrsverhältnisse voraus.

² Studien über Geld- und Bankwesen 33.

Vertretbarkeit der einzelnen Münzsorten in einem genau von ihm bestimmten Verhältnis nicht bloß fordert, sondern auch wirklich erzwingt. Erst wenn die Gesetzgebung sich damit beschäftigt, beginnt die Entwicklung der Münzsysteme, erst wenn sie dazu wirklich imstande ist, beginnen die Münzsysteme selbst.

Das Geld ist nun aber nicht von vornherein ein juristischer Begriff gewesen, sondern es war anfangs nichts als das beliebteste Tauschmittel. Erst lange nachdem sich das geprägte Edelmetall zum allgemeinen Tausch- und Zahlungsmittel emporgearbeitet hatte, durch die ihm innewohnende Befähigung zu diesem Zweck, und erst nachdem die Entwicklung des Rechts bei den einzelnen Völkern auf einer ziemlich hohen Stufe angekommen war, wurde das Geld aus einer lediglich volkswirtschaftlichen auch eine juristische Institution, erst dann wurde die gegenseitige Vertretbarkeit der einzelnen Münzsorten und die Normen derselben, z. B. die Beschränkung der Zahlkraft gewisser Sorten, durchgesetzt, und es trat die allgemeine Geldschuld in Erscheinung, um mit der Zeit die Sortenschuld (die vertragsmäßig ausbedungene Zahlung in bestimmten Münzsorten) so gut wie völlig zu verdrängen.⁴

3. Arten der Münzen. Nicht nur Edelmetalle werden für Münzen verwendet. Man unterscheidet Währungs- oder Kurantmünzen, Scheidemünzen, Handelsmünzen¹.

Währungs-, Haupt- oder Kurantmünzen sind vollwertige Münzen eines Staates, die als Währungsgeld unbeschränkte und unbedingte Zahlungskraft haben.

Scheidemünzen („Kreditmünze“, „Zeichenmünze“), nicht vollwertig, hauptsächlich für den Kleinverkehr bestimmt, haben nur in beschränkter Menge Zahlungskraft.

Die Ausgabe von Scheidemünzen wird durch die Bedürfnisse des Kleinverkehrs gerechtfertigt und begrenzt. Münzen aus edlem Metall würden für geringe Beträge zu klein, vollwertige Münzen aus unedlem Metall aber zu groß sein. Darum prägt man Münzen aus unedlem Metall (Kupfer, Nickel, Bronze, Eisen) oder aus edlem Metall (Silber) öfters mit starker Beimischung unedlen Metalles, welche nicht den ihrem nominellen Werte entsprechenden Metallwert besitzen.

Handelsmünzen sind Edelmetallstücke mit staatlicher Beglaubigung ihres Feingehalts und Gewichts, aber ohne gesetzliche Zahlungskraft. Als „Handelsmünzen“ fungierten (namentlich in Ostasien) der spanische Piaster, später der mexikanische Piaster (beide waren in ihren Heimatländern Währungsgeld), ferner

¹ Vgl. Lexis, Art. „Münzwesen“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. V² 898 f.; VI¹ 816 f. Knapp unterscheidet zwischen valutarischem und akzessorischem Gelde. Ersteres ist diejenige Geldart, „die der Staat bei den Zahlungen, die er leistet, als endgültig wählt und im Zweifelsfalle aufdrängt“. Akzessorisches Geld sind diejenigen Geldarten, die entweder einlösbar sind (provisorisches Geld), mithin auf die valutarische Geldart lauten, oder nur bis zu einem „kritischen“ Betrage Zwangskurs haben (Scheidemünze) bzw. überhaupt abgelehnt werden können, oder, obwohl uneinlösbares Kurantgeld, faktisch nicht aufgedrängt werden.

die Levantiner- oder Maria-Theresien-Taler (1780 — Afrika)¹, die holländischen Dukaten und (seit 1848) die holländischen Wilhelmsdor („Negotiepenninge“), die durch den deutschen Münzvertrag vom 24. Januar 1857 eingeführten Goldkronen (mit 10 g Feingold, die halben mit 5 g Feingold), die amerikanischen Trade Dollars (durch Gesetz vom 12. Februar 1873 eingeführt und nach Gesetz vom 3. März 1887 wieder eingezogen).

Münzen mit bloßem Kassenkurs (die bei den öffentlichen Kassen angenommen werden), aber ohne gesetzliche Zahlungskraft im Privatverkehr, sind in der Regel nur ausländische Münzen, denen dieser Kurs freiwillig (und dann mit wechselndem Werte) oder vertragsmäßig (mit festem Werte, z. B. Münzen des lateinischen Münzbundes für die dem Bunde angehörigen Staaten) gewährt ist. Den als Handelsmünze (1857) eingeführten deutschen Goldkronen konnten die deutschen Bundesstaaten Kassenkurs beilegen (mit für je 6 Monate gültiger fester Werttarifierung).

4. Münzwert. Man unterscheidet, wie gesagt, vollwertige und unterwertige Münzen.

Wenn bei einer Münze der Nennwert — d. i. der Wert, den das Gepräge angibt — und der Metallwert — d. i. der Wert, den die Münzen vermöge ihres Metallgehalts haben — übereinstimmen, so ist die Münze eine vollwertige. Ein Zwanzigmarkstück z. B. war kaum ein paar Pfennige weniger wert als 20 Mark Gold.

Unterwertig sind diejenigen Münzsorten, deren Metallstoff einen geringeren Wert hat, als der Nennwert angibt. So sind die Scheidemünzen von geringerem Werte, als der Münzstempel besagt. Das Bedürfnis des Verkehrs und regelmäßig die Verpflichtung des Staates zur Einlösung dieser Münzen in ihrem vollen, dem Nennwert entsprechenden Werte, geben den Scheidemünzen für den Verkehr ihren höheren Wert². Auch bleibt die gesetzliche Zahlungskraft für Scheidemünzen auf eine bestimmte kleine Summe beschränkt. Die Hauptmünzen, die in unbeschränktem Maße gesetzliche Zahlungsmittel sind, werden vollwertig geprägt.

1. Die Vollwertigkeit oder Unterwertigkeit der Münzen wird hier auf die Münzen bezogen, wie sie aus der Münzstätte hervorgehen. Wertverminderung durch Abnutzung oder absichtliche Beschädigung bleibt dabei vorläufig außer Betracht.

Wenn auch das vollwertige Geld als die unentbehrliche Grundlage jedes gesunden Münzsystems zu betrachten ist, so wird doch anderseits kein

¹ Italien suchte diese durch ähnliche italienische „Taler“ zu verdrängen.

² „Die Scheidemünzen setzen das Vorhandensein und den Gebrauch des (vollhaltigen) Geldes voraus. Die Staatsgewalt erschafft nicht ein irgend welches Wertquantum, das sie dem realen Wertquantum der Scheidemünzen so beilegt, daß diese nunmehr den höheren Tauschwert haben, sondern die minderwertig verbleibenden Stücke werden innerhalb gewisser Grenzen an Stelle vollwertiger Stücke genommen, weil der einzelne im Verkehr sich diesem Vorgang nicht entziehen und auf die Weiterbegebung derselben Stücke an andere rechnen kann.“ Insofern diese Münzen als Anweisungen auf Kurantgeld betrachtet werden können und nur für kleine Beträge gesetzliches Zahlungsmittel sind, wird durch die Differenz zwischen ihrem Metallgehalt und Nennwert niemand geschädigt (Knies, Das Geld 210).

Münzsystem ohne unterwertiges Geld den Bedürfnissen des Verkehrs genügen können. Der Wertbetrag von einer Mark des bisherigen deutschen Geldsystems z. B. ließe sich ja auch in einer Goldmünze nicht passend darstellen¹, und vollwertig ausgeprägte Silbermünzen wären, wie bemerkt, zu schwer und zu groß für den Verkehr.

In früheren Zeiten war „Münzverschlechterung“ eine häufige Erscheinung. Zu Solons Zeiten ließ schon der athenische Staat Münzen prägen von einem geringeren Metallgehalt, aber mit dem alten Nennwert, und befahl, diese Münzen nach dem Nennwert zu nehmen. „Münzverschlechterungen“ beruhen auf der irrigen Voraussetzung, daß dem Staate ein ganz absolutes Verfügungsrecht über das Münzwesen zustehe, daß er auch zu eigenen finanziellen Zwecken, ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse des Verkehrs und ohne Verpflichtung zur Einlösung gegen vollwertige Münzen minderwertige Münzen herstellen und ausgeben dürfe. Es erhellt hieraus, daß und warum anderseits die Ausgabe von Scheidemünzen im bisherigen Münzsystem mit seiner Anpassung an die Bedürfnisse des Verkehrs und mit der staatlichen Einlösungspflicht nicht als „Münzverschlechterung“ angesehen werden konnte².

2. Eine eigenartige Stellung hatten im deutschen Münzsystem (nach Einführung der Goldwährung) die Silbertaler. Sie waren gesetzliches Zahlungsmittel, allerdings nur noch in geringerem Bestande vorhanden; auch wurden keine neuen Silbertaler mehr geprägt. Ihr Metallwert betrug um die Wende des Jahrhunderts etwa 1,25 M, während sie für 3 M gesetzliche Zahlungskraft hatten. Die Verpflichtung zur Einlösung, wie für die Reichssilbermünzen, hatte das Reich für die Taler nicht übernommen. Ihre Geltung zu dem ihren Stoffwert übersteigenden Nennwert führte sich indes nicht bloß auf die gesetzliche Zahlungskraft, sondern eben wegen dieser Zahlungskraft auf die naturrechtliche (wenn auch nicht durch positives Gesetz begründete) eventuelle Einlösungspflicht zurück. Wollte nämlich der Staat das unterwertige Geld außer Kurs setzen, wie geschehen, so mußte er dasselbe einlösen, gegen vollwertiges umwechseln. Das gilt von den deutschen Silbertalern, das gleiche von den Scheidemünzen in England und Nordamerika, für deren Umwechslung in Kurantmünzen gesetzlich eine Verpflichtung nicht statuiert wurde. Denn „es ist eine so gut wie allgemeine Rechtsanschauung, daß der Staat unter allen Umständen für sein Gepräge aufkommen müsse, und daß ihm ganz allgemein gegenüber den Münzen seines Gepräges eine Einlösungsverpflichtung obliege“³.

¹ Eine einzelne Goldmark ist nie geprägt worden und wird nie geprägt werden, wenn auch der Art. 232 des Versailler Vertrages vorschreibt, daß die Wiedergutmachungssumme in „marks-or“ (Goldmarken) berechnet wird. Eine Goldmark so gut wie ein Goldfranken sind nämlich keine in Umlauf zu setzende Gebrauchsmünzen und könnten als solche kaum hergestellt werden, weil das Gewicht an Gold, das sie wertgemäß enthalten müßten, zu gering wäre. Eine Goldmark wäre, materiell verkörpert, nur ein Goldstäubchen von unmöglicher Hautierung. Zur Prägung eines Goldfrankens gehörte noch weniger Gold als zu der einer Goldmark, nämlich nur ³²/₁₀₀ g Gold. Die Goldmark wie der Goldfranken haben daher nur eine ideale Existenz und stellen eine Münzeinheit dar, die auf eine feste Abmachung gegründet und deren Wert unveränderlich ist.

² Vgl. den § 9 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873 und ebenfalls § 9 des deutschen Münzgesetzes vom 1. Juni 1909.

³ Vgl. Helfferich, Studien über Geld- und Bankwesen (1900) 39 43 52 f.

5. Das Prägungssystem und die Technik des Münzwesens. Die Gestaltung des Münzwesens wird dann als eine zweckmäßige bezeichnet werden dürfen, wenn bei bequemer Form und Stückelung der Münzen Gewicht und Feingehalt derselben zuverlässig und dauernd feststeht¹. Zweckmäßige Einrichtung und anderseits die Sorge für die Erhaltung des Münzsystems ist die Aufgabe der staatlichen Münzpolitik.

Weder zu große und schwere noch zu kleine Münzen liebt der Verkehr; auch nicht zu vielerlei Münzen oder eine Stückelung, mit der schwerer zu rechnen ist. Die Abstufung erfolgte früher vielfach nach dem Duodezimalsystem, später meist nach dem Dezimalsystem (Frank = 100 Centimes, Dollar = 100 Cents, Mark = 100 Pfennig, österr. Gulden = 100 Kreuzer, Krone = 100 Heller usw.).

Das Gepräge muß die ganze Fläche der Münze überziehen zum Schutze derselben gegen Beschneiden („Kipperei“). Namentlich ist die (bis ins 19. Jahrhundert hinein fehlende) Randprägung hierfür von Bedeutung. Die Münzen tragen auf der Aversseite in Monarchien gewöhnlich das Bild des Herrschers, auf der Reversseite Wappen und Schrift.

Das Mittelalter (seit der zweiten Hälfte des 12. Jahrhunderts und namentlich im östlichen und mittleren Deutschland) kannte auch einseitig geprägte sog. Hohl-münzen (mit erhabener Prägung, auf der andern Seite hohl), „Brakteaten“ („bractea“ = Metallblech) genannt².

Die „Münzeinheit“ ist diejenige Münze (Mark, Frank, Gulden, Krone), welche dem Münzsystem als Rechnungseinheit zur Grundlage dient, und von welcher alle andern Münzen Vielfache oder Teile sind. Die geschickte Wahl einer Münzeinheit erleichtert sehr den Verkehr. Ist die Münzeinheit zu klein, dann muß die Berechnung mit großen Zahlen operieren (Brasilien), im andern Falle mit Brüchen, wenn die Einheit zu groß gewählt ist. — Nach der Münzeinheit wird das ganze System benannt, z. B. Frankensystem usw.

¹ Vgl. Nasse, Geld und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 334 ff.; Lexis, Art. „Münzwesen“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³; J. Lehr, Politische Ökonomie (1892) 41 ff.; Mangoldt, Grundriß 59; Held, Grundriß 58 f.; Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens. II. Beiträge zur Geschichte der deutschen Geldreform (1898) 84 ff. 453 ff.; R. Koch, Die Reichsgesetzgebung über Münz- und Notenbankwesen usw. (1900). Aber auch für die Schönheit der Münze sollte gesorgt werden. Der Darmstädter Medailleur Rudolf Bosselt beklagt in seiner Schrift „Über die Kunst der Medaille“ (1905), daß die damaligen Münzen jeden Zusammenhang mit der Kunst verloren hätten: Man betrachte einmal einige silberne Groschen des 14. Jahrhunderts mit ihrem Reichtum ornamentaler Komposition von einer einfachen, in ihrer stilistischen Wirkung so übertrefflichen und geschmackvollen Anordnung. Dagegen unsre heutigen Münzen, diese schematischen, alle an derselben Stelle des Halses mit geschwungener Linie guillotinierten Fürstenbildnisse usw. „Ich bin nicht der Meinung, daß man die Künstler zu Münzbeamten machen solle“, sagt Bosselt, „wohl aber, daß man sich zur Herstellung der Münzmodelle an Künstler wenden solle.“

² Sommerlad, Münzwesen (Mittelalter), im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³.

Die Kaufkraft der Hauptmünzen (grobe Münzen, Kurantmünzen) eines Landes hängt ab von der Quantität edlen Metalles, welches sie enthalten. Von größter Wichtigkeit sind daher die gesetzlichen Bestimmungen über Gewicht und Feingehalt dieser Münzen.

Unter „Münzgrundgewicht“ versteht man die einem Münzsystem zu Grunde gelegte Gewichtseinheit reinen edlen Metalles (z. B. 1 Pfund, 1 Kilogramm Gold).

„Münzfuß“ ist das gesetzlich bestimmte Verhältnis der Stückzahl der Hauptmünzen zum Münzgrundgewicht, oder mit andern Worten: die gesetzliche Bestimmung des Grobgewichts und Feingehalts der einzelnen zu prägenden Münzen (z. B. früher 30 Taler = 1 Pfund fein, der „Dreißig-talerfuß“). Willkürliche und geheime Änderungen des Münzfußes, bei denen die Münzen desselben Namens einen andern Feingehalt bekommen, sind offener Betrug. Aber auch sonst soll eine öffentlich bekannt gegebene Änderung des Münzfußes nur ausnahmsweise — bei Umgestaltung des ganzen Münzsystems — vor sich gehen, am besten unter gleichzeitiger Änderung des Namens der Münze. — Man nennt den Münzfuß „schwer“, wenn aus dem Münzgrundgewicht nur wenige Münzeinheiten (das englische Pfund) geprägt werden, im andern Falle (Frank, Mark) „leicht“.

Münzgrundgewicht, Münzfuß usw. fanden in den verschiedenen Münzsystemen früherer Zeiten ihre besondere, eigenartige Gestaltung. Sie waren anders im alten babylonischen System, anders im phönizischen, persischen, äginetischen, euböischen (athenischen) System, anders in der mazedonischen und hellenistischen Zeit, im ägyptischen Reiche der Ptolemäer, wieder anders in Rom in den verschiedenen Perioden¹. Das Römerpfund (327,45 g) mit dem Goldsolidus ($\frac{1}{12}$ Pfund) der konstantinischen Münzreform finden wir noch in der Merowingerzeit. Karl der Große setzte an dessen Stelle ein neues Münzpfund von schwererem Gewicht. Das Karolingerpfund betrug (nach Guérard, Inama-Sternegg, Hilliger) 408 g oder 409,32 g (nach Soetbeer 367 g, nach Louis Blancard 391,2 g). Dieses „Pondus Caroli“ zerfiel in 20 Schilling und 240 Denare. Es bildete lange die Grundlage des Münzwesens verschiedener Länder, so für Spanien, Italien. Ebenfalls in England behauptete sich das Pfund (20 Schilling und 240 Pfennig) als Münzpfund und später als Rechnungspfund lange Zeit. Im 9. Jahrhundert führten die Dänen die nordgermanische Mark (= 8 Öre von je 26 bis 27 g) in England ein, so daß jetzt hier Pfundrechnung (Römer- und Karolingerpfund) und Markrechnung bis ins 14. Jahrhundert nebeneinander vorkamen. Das altsächsische Tower-Pfund scheint, wie A. Smith bemerkt², etwas mehr gewesen zu sein als das römische Pfund und etwas weniger als das Troyes-Pfund (Troypfund, nach der Stadt Troyes in der Champagne benannt). Das englische Pfund Sterling (Esterling) enthielt zur Zeit Eduards I. nach Towergewicht ein Pfund Silber von bekanntem Feingehaltsgrad. Heinrich VIII. schaffte das Towerpfund ab und führte

¹ Man vgl. die Aufsätze über Münzwesen im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³ mit weiteren Literaturangaben.

² Wesen und Ursachen des Volkswohlstandes. Übersetzt von Stöpel I (1878), 1. Buch, 4. Kapitel, S. 36 f.

das Troypfund in die englische Münze ein. (Gerade unter diesem Monarchen litt England sehr durch systematische Münzverschlechterung. Das Pfund, das bei seinem Regierungsantritt ungefähr 30 Silbermark wert war, sank auf den Wert von 5 Silbermark herab. Die Münzreform Elisabeths gab ihm den Wert von 20 Silbermark wieder.) — Für Frankreich kommt im Mittelalter die Pariser Mark (Poids de Marc) und die Troymark in Betracht; das Gewicht der letzteren betrug 244,7529 g; das Gewicht des Livre 489,5058 g.

Die Pfundrechnung (Pfund, Schilling, Denare), die bis zum 11. Jahrhundert auch in Deutschland herrschte, wurde seit jener Zeit zunächst in den Rheingegenden durch das Münzsystem der Mark verdrängt, das im 9. Jahrhundert in England sich vorfand und seit dem 10. Jahrhundert den skandinavischen Norden eroberte. Die sog. Kölnische Mark (von der die Lübsche Mark nicht viel abwich) erscheint in drei Arten (seit der zweiten Hälfte des 13. Jahrhunderts) als „Prägungsmark“ = 210,24 g (12 Schilling zu je 17,52 g oder 144 Pfennig zu je 1,46 g); als „Gewichtsmark“ zu 215,496 g (147,6 Pfennig; die Gewichtsmark war in 16 Lot zu je 13,4685 g eingeteilt); als „Kaufmannsmark“ (um 1 Lot leichter als die Gewichtsmark). Die Kölnische Mark blieb auch im späteren Mittelalter die Grundlage für Gold- und Silbermünzen (Goldgulden, Taler, so benannt nach dem böhmischen Joachimstal [Joachimstaler], wo sie zuerst durch die Herren v. Schlick [seit 1516] geprägt wurden)¹.

Um den Münzen größere Härte und Widerstandsfähigkeit gegen Abnutzung zu verleihen, die Prägung zu schützen, erhält das Edelmetall regelmäßig einen Zusatz von anderem Metall, meist Kupfer. Das schlechtere Metall wird als „Legierung“, „Beschickung“ der Münze bezeichnet. Die „beschickte“, „legierte“ Metallmenge (wohl auch Legierung genannt), heißt „rauhes“, das reine Edelmetall aber „feines“ Metall. Man unterscheidet demgemäß zwischen „Schrot“ der Münze, d. i. ihrem absoluten Gewicht, und dem „Korn“, d. i. der Feinheit der Münze. Die Feinheit (Korn, Lötigkeit) ist das Verhältnis vom Feingehalt zum Schrot der Münze, und Feingehalt das Gewicht edlen Metalls, welches in dem Gesamtgewicht (Schrot) einer Münze enthalten ist. In der neueren Münzsprache wird die Bezeichnung „Feingehalt“ als gleichbedeutend mit „Korn“ oder „Feinheit“ gebraucht.

Abweichungen von dem gesetzlichen Feingehalt und dem Gesamtgewicht lassen sich für die einzelnen Münzen bei der Prägung nicht völlig vermeiden. Gold z. B. sinkt in der Mischung unter, und so findet sich in den Platten, aus denen die Münzstücke geprägt werden, eine etwas verschiedene Verteilung der Metalle. Aber diese Abweichungen dürfen doch nur in sehr engen Grenzen sich bewegen. Es muß daher die Münzgesetzgebung die Grenze erlaubter Abweichungen (Remedium, Fehlergrenze, „tolérance“, Münznachsicht) genau bestimmen, sowohl in Bezug auf das Gewicht als hinsichtlich des Feingehalts (Gewichtsremedium, Feingehaltsremedium). Jede einzelne Münze wird geprüft und gewogen

¹ Vgl. Sommerlad, Münzwesen (Mittelalter), im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI³.

(„justiert“). Wir besitzen heute für diesen Zweck ausgezeichnete Wägevorrichtungen (automatische Wagen mit elektrischem Betrieb). Bleibt es, bei aller Sorgfalt, gleichwohl physisch unmöglich, alle Abweichungen vom Normalgehalt bei den einzelnen Münzen zu vermeiden, so muß doch die Gesamtheit der geprägten Münzen den gesetzlichen Vorschriften über Gewicht und Feingehalt genau entsprechen. Wenn beim Wägen einer größeren Anzahl von Münzen das gesetzliche Gewicht nahezu genau erreicht wird, so beweist dies, daß das etwaige Zuwenig der einen Münze durch das Zuviel der andern ausgeglichen ist.

Nicht minder wichtig als eine gute Ausprägung ist die Sorge für die Wertbeständigkeit der Münzen. Die Münzen nutzen sich im Umlauf ab, ein Verlust, welcher nicht geringe Summen darstellt. Der auf solche Weise drohenden Verschlechterung des Münzfußes begegnet der Staat durch Feststellung einer gesetzlichen Abnutzungsgrenze. Ist das Gewicht der einzelnen Münzen unter diese Grenze — das Passiergewicht — gesunken, dann haben die abgenutzten Exemplare keinen Zwangskurs mehr; sie müssen zum vollen Nennwert eingezogen und auf Staatskosten umgeprägt werden. Nicht der letzte Inhaber derselben trägt also den durch die Abnutzung herbeigeführten Schaden, sondern — nach der herrschenden Ansicht — der Staat als Vertreter der Gesamtheit, in deren Dienst die Münze abgenutzt wurde.

Kaum bedarf es der Erwähnung, daß der Staat schließlich auch für wirksame Strafbestimmungen gegen Falschmünzerei, absichtliche Münzverschlechterungen und Nachmünzungen Sorge zu tragen hat.

Die richtige Einsicht in die Folgen jeder Münzverschlechterung hat dazu geführt, daß die Staaten heute im volkswirtschaftlichen Interesse die Hauptmünzen unter allen Umständen vollwertig ausprägen lassen und ihrerseits regelmäßig auf einen Gewinn bei der Prägung der Kurantmünzen (Schlagschatz) verzichten, man mochte jenen Profit als „Geschäftsgewinn einer monopolisierten Industrieleistung“ oder als „Ertrag aus der Herrschaftsstellung der Regierung“ (Seigneuriage) bezeichnen und rechtfertigen wollen.

Privatpersonen, welche in den staatlichen Münzstätten Edelmetalle zu Münzen prägen lassen (sog. „Privatprägung“), bezahlen zur Deckung der Kosten eine geringe Gebühr: „Prägegebühr“ oder „Schlagschatz“ (brassage) genannt¹.

6. Das deutsche Münzsystem hatte als Münz- und Rechnungseinheit die Mark in Gold angenommen, insofern eine fiktive Größe, weil

¹ 7 Mark gesetzlicher Maximalsatz für das Pfund fein Gold in Deutschland nach dem Münzgesetz vom 9. Juli 1873, Art. 12, Abs. 2. Gemäß Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 8. Juni 1875 wurde die Prägegebühr auf 3 Mark pro Pfund fein herabgesetzt. Praktisch wurde das Recht der Privatprägung regelmäßig nur von der Reichsbank in Anspruch genommen. Bei ihr tauschten die Besitzer von Goldbarren diese gegen Banknoten um.

eben diese Mark in Gold nicht ausgeprägt wird. Der Groschen war $\frac{1}{10}$ Mark. Das Marksystem lehnte sich an das frühere Talersystem an. Die Mark war gleich $\frac{1}{3}$ Taler. Beim Übergang in die Goldwährung (1871) — mit vorläufiger Beibehaltung der Silbertaler als gesetzlichen Zahlungsmittels — wurde für das Verhältnis von Gold und Silber die Relation $1:15\frac{1}{2}$ beibehalten. Dieselbe Relation galt innerhalb des lateinischen Münzbundes, entsprach annähernd dem Durchschnitt der Relationen seit Beginn des 19. Jahrhunderts und ebenfalls der damals auf dem wichtigsten Metallmarkt (London) geltenden Relation. Indem man die Mark = $\frac{1}{3}$ Taler setzte und von der Relation $1:15\frac{1}{2}$ ausging, kam man zu folgenden Feingehaltsverhältnissen: Waren nach den alten Gesetzen 30 Taler = 1 Pfund Feinsilber, so mußten jetzt 90 Mark = 1 Pfund Feinsilber gesetzt werden. Wieviel Gold kam dann auf je eine Mark? Wenn 90 Mark = 1 Pfund fein sind und die Relationszahl $15\frac{1}{2}$ beträgt, dann kommen auf das Pfund Gold $15\frac{1}{2} \times 90$ Mark oder 1395 Mark = 1 Pfund Feingold. Im Vordergrund des neuen Systems stand unter den Goldmünzen das Zehnmarkstück. Das Gesetz vom 4. Dezember 1871 bestimmte daher in seinem § 1: Es wird eine Reichsmünze ausgeprägt, von welcher aus einem Pfund feinen Goldes 139 $\frac{1}{2}$ Stück ausgebracht werden. § 2. Der zehnte Teil dieser Goldmünze (10 Mark) wird Mark genannt und in hundert Pfennig eingeteilt. § 3. Außer der Reichsgoldmünze zu 10 Mark sollen ferner ausgeprägt werden Reichsgoldmünzen zu 20 Mark, von welchen aus einem Pfund feinen Goldes 69 $\frac{3}{4}$ Stück ausgebracht werden. — Das durch das Münzgesetz von 1873 Art. 2 geschaffene goldene Fünfmarkstück wurde später wieder beseitigt (Gesetz vom 1. Juni 1900, Art. 1).

81 Mark deutschen Geldes in Gold entsprachen genau 100 französischen Franken. Es wäre für den Verkehr angenehmer gewesen, wenn 80 Mark = 100 Franken hätten gesetzt werden können. Allein eine derartige Höherwertigkeit der Goldmünzen hätte für Deutschland eine Schädigung bedeutet. Das französische Geld rechnet auf den Franken 5 Gramm Münzsilber oder 4,5 Gramm Feinsilber, somit auf 100 Franken 450 Gramm Feinsilber = $\frac{9}{10}$ Pfund feines Silber. $\frac{9}{10}$ Pfund Feinsilber ergaben für Deutschland 27 Taler (30 Taler 1 Pfund fein). 27 Taler also waren = 81 Mark = 100 Franken¹.

Außer den Reichsgoldmünzen sollten nach Art. 3 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873 als Reichsmünzen geprägt werden:

a) als Silbermünzen: Fünfmarkstücke, Zweimarkstücke, Einmarkstücke, Fünfzigpfennigstücke.

b) als Nickelmünzen: Zehnpfennigstücke und Fünfpfennigstücke.

c) als Kupfermünzen: Zweipfennigstücke und Einpfennigstücke.

Die silbernen Zwanzigpfennigstücke, welche Art. 3 ursprünglich noch aufgeführt hatte, waren zu klein und unhandlich; sie flossen in die öffentlichen Kassen zurück. Das Gesetz vom 1. Juni 1900 ordnete (Art. 2) ihre Außerkurssetzung an:

Auch die nach Gesetz vom 1. April 1886 ausgeprägten Nickelmünzen zu 20 Pfennig, die leicht mit dem Einmarkstück im Verkehr verwechselt werden konnten, wurden durch Gesetz vom 1. Juni 1900 Art. 2 für die Zukunft beseitigt.

¹ Auf den deutschen Münzen gaben Buchstaben den Herstellungsort an, und zwar: A: Berlin; D: München; E: Muldenhütten bei Freiberg in Sachsen; F: Stuttgart; G: Karlsruhe; J: Hamburg. Die Münzanstalten in Hannover (B), Frankfurt a. M. (C), Darmstadt (H) fielen weg.

Bei Ausprägung der Reichssilbermünzen wurde damals das Pfund feinen Silbers in 20 Fünfmarkstücke, 50 Zweimarkstücke, 100 Einmarkstücke, 200 Fünfzigpfennigstücke ausgebracht.

Der alte Silbertaler, der vorerst noch als Währungsgeld beibehalten wurde, enthielt etwas (10 %) mehr Silber (30 Taler = 90 Mark = 1 Pfund Feinsilber; dagegen bei den Reichssilbermünzen 100 Mark = 1 Pfund feinen Silbers). Die einzelne Silbermark war ursprünglich = 90 Pfennig. Allein bei fortschreitender Silberentwertung war ihr Wert auf die Hälfte und noch weniger gesunken, ein Umstand, der ohne Zweifel zu Münzfälschungen anreizte. Wenn die Motive zum Reichsmünzgesetzentwurf von 1873 sagten: „Wer echte Münzen herstellen will, der bedarf bei dem jetzigen Stande der Münztechnik so vollkommener Betriebseinrichtungen und eines so beträchtlichen Kapitals, daß der Betrieb weder im geheimen erfolgen noch gegenüber dem Risiko als ein lohnender angesehen werden kann“, so möchten derartige Erwägungen allerdings einen immerhin beträchtlichen Schlagschatz bei guter Prägung der silbernen Scheidemünzen als möglich erscheinen lassen ohne allzu große Gefahr einer Nachmünzung. Aber angesichts der hinzutretenden außerordentlichen Entwertung des Silbers wurde denn doch die Gefahr der echten Nachprägung dadurch nicht widerlegt und man konnte wohl Nasses und Lexis' Bedenken nicht ohne weiteres zurückweisen, daß nämlich auf die Dauer dieser Zustand der Scheidemünzen nicht haltbar sein könne¹.

Durch Bundesratsbeschluß vom 8. Juli 1873 wurde angeordnet: Die Nickelmünzen sollen aus einer Legierung von 75 Teilen Kupfer und 25 Teilen Nickel geprägt werden. Die Kupfermünzen wurden aus einer Legierung von 95 Teilen Kupfer, 4 Teilen Zinn und 1 Teil Zink geprägt.

Die Reichssilbermünzen wie auch Nickel- und Kupfermünzen waren Scheidemünzen. Privatleute waren nicht verpflichtet, Reichssilbermünzen im Betrage von mehr als 20 Mark und Nickel- und Kupfermünzen im Betrage von mehr als 1 Mark in Zahlung zu nehmen (Art. 9 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873).

Als Währungsgeld wurde das Zehnmarkstück berechnet zum Werte von $3\frac{1}{3}$ Talern oder 5 Gulden 50 Kreuzer süddeutscher Währung, 8 Mark $5\frac{1}{3}$ Schilling lübischer und hamburgischer Kurantwährung, $3\frac{1}{3}$ Taler Gold Bremer Rechnung (§ 8 des Gesetzes vom 4. Dezember 1871). —

Fügen wir zum Schluß der geschichtlichen Erinnerung wegen und mit Rücksicht auf eine vielleicht in noch ferner Zukunft mögliche Neugestaltung der deutschen Geldverhältnisse das deutsche Münzgesetz vom 1. Juni 1909, das die früheren Münzgesetze aufhob, seinem Wortlaute nach bei. Ausgelassen sind lediglich die formalen Teile und § 16, der die Aufhebung der früheren Münzgesetze ausspricht.

§ 1. Im Deutschen Reiche gilt die Goldwährung. Ihre Rechnungseinheit bildet die Mark, welche in 100 Pfennig eingeteilt wird.

§ 2. Als Reichsmünzen sollen ausgeprägt werden, und zwar 1. als Goldmünzen: Zwanzigmarkstücke und Zehnmarkstücke; 2. als Silbermünzen: Fünfmarkstücke, Dreimarkstücke, Zweimarkstücke (außer Kurs), Einmarkstücke und Fünfzigpfennigstücke; 3. als Nickelmünzen: Fünfundzwanzigpfennigstücke, Zehnpfennigstücke und Fünfpfennigstücke; 4. als Kupfermünzen: Zweipfennigstücke und Einpfennigstücke.

¹ Nasse, Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 348 f.

§ 3. Bei Ausprägung der Goldmünzen werden aus einem Kilogramm feinen Goldes 139½ Zwanzigmarkstücke und 279 Zehnmarkstücke, bei Ausprägung der Silbermünzen aus einem Kilogramm feinen Silbers 40 Fünfmarkstücke, 66⅔ Drei-markstücke, 100 Zweimarkstücke, 200 Einmarkstücke, 400 Fünfzigpfennigstücke ausgebracht. — Das Mischungsverhältnis beträgt bei den Goldmünzen 900 Teile Gold und 100 Teile Kupfer, bei den Silbermünzen 900 Teile Silber und 100 Teile Kupfer.

§ 4. Das Verfahren bei den Ausprägungen wird vom Bundesrat geregelt. Es soll die vollständige Genauigkeit der Münzen nach Gehalt und Gewicht sicherstellen. Soweit diese Genauigkeit bei dem einzelnen Stücke nicht innegehalten werden kann, soll die Abweichung in mehr oder weniger bei den Goldmünzen im Gewicht nicht mehr als 2½ Tausendteile, im Feingehalt nicht mehr als 2 Tausendteile, bei den Silbermünzen im Gewicht nicht mehr als 10 Tausendteile, im Feingehalt nicht mehr als 3 Tausendteile betragen. In der Masse aber müssen Gewicht und Gehalt der Gold- und Silbermünzen den Vorschriften des § 3 entsprechen.

§ 5. Die Goldmünzen und die Silbermünzen zu mehr als einer Mark tragen auf der einen Seite den Reichsadler mit der Inschrift „Deutsches Reich“ und mit der Angabe des Wertes in Mark sowie mit der Jahreszahl der Ausprägung, auf der andern Seite das Bildnis des Landesherrn bzw. das Hoheitszeichen der freien Städte mit einer entsprechenden Umschrift und dem Münzzeichen. Die sonstige Verzierung und der Durchmesser der Münzen sowie die Beschaffenheit der Ränder werden vom Bundesrat festgestellt. — Der Bundesrat wird ermächtigt, Fünf-, Drei- und Zweimarkstücke als Denkmünzen in anderer Prägung herstellen zu lassen.

§ 6. Die übrigen Silbermünzen, die Nickel- und Kupfermünzen tragen die Wertangabe, die Inschrift „Deutsches Reich“, die Jahreszahl, den Reichsadler und das Münzzeichen. Die näheren Bestimmungen über die Verteilung dieser Geprägemerkmale auf die beiden Münzseiten, über deren Verzierung und die Beschaffenheit der Ränder sowie über Zusammensetzung, Gewicht und Durchmesser dieser Münzen werden vom Bundesrat festgestellt.

§ 7. Die Münzen werden für Rechnung des Reiches auf den Münzstätten derjenigen Bundesstaaten, welche sich dazu bereit erklären, ausgeprägt. Das Verfahren bei der Ausprägung und die Ausgabe der Münzen unterliegen der Aufsicht des Reiches. — Privatpersonen haben das Recht, auf diesen Münzstätten Zwanzigmarkstücke für ihre Rechnung ausprägen zu lassen, soweit die Münzstätten nicht für das Reich beschäftigt sind. Die für solche Ausprägungen zu erhebende Gebühr wird vom Reichskanzler mit Zustimmung des Bundesrats festgesetzt, darf aber den Betrag von 14 Mark auf das Kilogramm feinen Goldes nicht übersteigen. Der Unterschied zwischen dieser Gebühr und der Vergütung, welche die Münzstätte für die Ausprägung in Anspruch nimmt, fließt in die Reichskasse; er muß für alle deutschen Münzstätten derselbe sein. Die Münzstätten dürfen für die Ausprägung keine höhere Vergütung in Anspruch nehmen, als die Reichskasse für die Ausprägung von Zwanzigmarkstücken gewährt. — Im übrigen bestimmt der Reichskanzler unter Zustimmung des Bundesrats die auszuprägenden Beträge, die Verteilung dieser Beträge auf die einzelnen Münzstätten und die den letzteren für die Prägung jeder einzelnen Münzgattung gleichmäßig zu gewährende Vergütung. Die Beschaffung der Münzmetalle für die Münzstätten erfolgt auf Anordnung des Reichskanzlers.

§ 8. Der Gesamtbetrag der Silbermünzen soll bis auf weiteres 20 Mark, derjenige der Nickel- und Kupfermünzen $2\frac{1}{2}$ Mark für den Kopf der Bevölkerung des Reiches nicht übersteigen.

§ 9. Niemand ist verpflichtet, Silbermünzen im Betrage von mehr als 20 Mark, Nickel- und Kupfermünzen im Betrage von mehr als 1 Mark in Zahlung zu nehmen. — Von den Reichs- und Landeskassen werden Silbermünzen in jedem Betrage in Zahlung genommen. Der Bundesrat bezeichnet diejenigen Kassen, welche Goldmünzen gegen Einzahlung von Silbermünzen in Beträgen von mindestens 200 Mark oder von Nickel- und Kupfermünzen in Beträgen von mindestens 50 Mark auf Verlangen verabfolgen. Er setzt zugleich die näheren Bedingungen des Umtauschs fest.

§ 10. Die Verpflichtung zur Annahme und zum Umtausch (§ 9) findet auf durchlöchernte und anders als durch den gewöhnlichen Umlauf im Gewicht verringerte sowie auf verfälschte Münzstücke keine Anwendung.

§ 11. Goldmünzen, deren Gewicht um nicht mehr als 5 Tausendteile hinter dem Sollgewicht (§ 3) zurückbleibt (Passiergewicht) und die nicht durch gewaltsame oder gesetzwidrige Beschädigung im Gewicht verringert sind, sollen bei allen Zahlungen als vollwichtig gelten. — Goldmünzen, die das Passiergewicht nicht erreichen und an Zahlungs Statt von den Reichs-, Staats-, Provinzial- oder Kommunkassen sowie von Geld- und Kreditanstalten und Banken angenommen worden sind, dürfen von diesen Kassen und Anstalten nicht wieder ausgegeben werden. — Die Goldmünzen werden, wenn sie infolge längeren Umlaufs und Abnutzung am Gewicht so viel eingebüßt haben, daß sie das Passiergewicht nicht mehr erreichen, für Rechnung des Reiches eingezogen. Auch werden dergleichen abgenutzte Goldmünzen bei allen Kassen des Reiches und der Bundesstaaten stets voll zu demjenigen Wert, zu welchem sie ausgegeben sind, angenommen.

§ 12. Silber-, Nickel- und Kupfermünzen, die infolge längeren Umlaufs und Abnutzung an Gewicht oder Erkennbarkeit erheblich eingebüßt haben, werden zwar noch von allen Reichs- und Landeskassen angenommen, sind aber auf Rechnung des Reiches einzuziehen.

§ 13. Zur Eichung und Stempelung sollen Gewichtsstücke zugelassen werden, die das Sollgewicht und das Passiergewicht der nach Maßgabe dieses Gesetzes auszuprägenden Goldmünzen sowie ein Vielfaches dieser Gewichte angeben. Auf die Eichung und Stempelung dieser Gewichtsstücke finden die Vorschriften der Maß- und Gewichtsordnung entsprechende Anwendung.

§ 14. Der Bundesrat ist befugt: 1. einzuziehende Münzen außer Kurs zu setzen, 2. die zur Aufrechterhaltung eines geregelten Geldumlaufs erforderlichen polizeilichen Vorschriften zu erlassen, 3. den Wert zu bestimmen, über welchen hinaus fremde Gold- und Silbermünzen nicht in Zahlung angeboten und gegeben werden dürfen, sowie den Umlauf fremder Münzen gänzlich zu untersagen, 4. zu bestimmen, ob ausländische Münzen von Reichs- oder Landeskassen zu einem öffentlich bekannt zu machenden Kurse im inländischen Verkehr in Zahlung genommen werden dürfen, in solchem Falle auch den Kurs festzusetzen.

Bei der Anordnung der Außerkurssetzung (Nr. 1) erläßt der Bundesrat die für sie erforderlichen Vorschriften; die Einlösungsfrist muß zwei Jahre betragen. Die Bekanntmachung über die Außerkurssetzung ist durch das Reichsgesetzblatt sowie durch die zu den amtlichen Bekanntmachungen der unteren Verwaltungsbehörden dienenden Tageszeitungen zu veröffentlichen. — Gewohnheitsmäßige oder

gewerbsmäßige Zuwiderhandlungen gegen die vom Bundesrat in Gemäßheit der Bestimmungen unter Nr. 2 und 3 getroffenen Anordnungen werden mit Geldstrafe bis zu 150 Mark oder mit Haft bis zu 6 Wochen bestraft.

§ 15. 1. Alle Zahlungen, die vor Eintritt der Reichswährung in Münzen einer inländischen Währung oder in landesgesetzlich den inländischen Münzen gleichgestellten ausländischen Münzen zu leisten waren, sind vorbehaltlich der Vorschriften des § 9 in Reichsmünzen zu leisten. 2. Die Umrechnung solcher Goldmünzen, für welche ein bestimmtes Verhältnis zu Silbermünzen gesetzlich nicht feststeht, erfolgt nach Maßgabe des Verhältnisses des gesetzlichen Feingehalts derjenigen Münzen, auf welche die Zahlungsverpflichtung lautet, zu dem gesetzlichen Feingehalt der Reichsgoldmünzen. — Bei der Umrechnung anderer Münzen werden der Taler zum Werte von 3 Mark, der Gulden süddeutscher Währung zum Werte von $1\frac{5}{7}$ Mark, die Mark lübischer oder hamburgischer Kurantwährung zum Werte von $1\frac{1}{5}$ Mark, die übrigen Münzen derselben Währungen zu entsprechenden Werten nach ihrem Verhältnis zu den genannten berechnet. Bei der Umrechnung werden Bruchteile von Pfennigen der Reichswährung zu einem Pfennig berechnet, wenn sie einen halben Pfennig und mehr betragen, Bruchteile unter einem halben Pfennig werden nicht gerechnet. 3. Werden Zahlungsverpflichtungen nach Eintritt der Reichswährung unter Zugrundelegung vormaliger inländischer Geld- oder Rechnungswährungen begründet, so ist die Zahlung vorbehaltlich der Vorschriften des § 9 in Reichsmünzen unter Anwendung der Vorschriften der Nr. 2 zu leisten. 4. In allen gerichtlich oder notariell aufgenommenen Urkunden, welche auf einen Geldbetrag lauten, desgleichen in allen zu einem Geldbetrag verurteilenden gerichtlichen Entscheidungen ist dieser Geldbetrag, wenn für ihn ein bestimmtes Verhältnis zur Reichswährung gesetzlich feststeht, in Reichswährung auszudrücken, woneben jedoch dessen gleichzeitige Bezeichnung nach derjenigen Währung, in welcher ursprünglich die Verbindlichkeit begründet war, gestattet bleibt.

Das Münzwesen war auf solche Weise in Deutschland vor dem Kriege wohlgeordnet.

Im alten *Österreich-Ungarn* wurde durch Gesetz vom 2. August 1892 (und entsprechend durch ein ungarisches Gesetz) als Münzeinheit (auf der Grundlage der Goldwährung) die Krone eingeführt. In Gold sollten Zwanzig- und Zehnkronenstücke geprägt werden. Die Krone wird eingeteilt in 100 Heller (= 85,06 Pfennige). — Silbergulden (12,3457 g Silber von $\frac{900}{1000}$ Feingehalt) blieben vorerst Währungsgeld (als Zweikronenstücke). Die Einkronenstücke (Rauhgewicht 5 g, Feinheit $\frac{835}{1000}$, also gleich dem Silberfranken der lateinischen Münzunion, aber mit etwa 5 % höherem gesetzlichem Nennwert) hatten im Privatverkehr bis zu 50 Kronen gesetzliche Zahlkraft. Die Nickelmünzen (10 und 20 Heller) hatten Zahlungskraft bis zu 10 Kronen, die Kupfermünzen (1 und 2 Heller) Privaten gegenüber bis zu 1 Krone, öffentlichen Kassen gegenüber bis zu 10 Kronen. Die Rechnung nach Kronen datierte gesetzlich vom 1. Januar 1900.

In den an dem

*Lateinischen Münzbund*¹ (durch Konvention vom 23. Dezember 1865 begründet) beteiligten Staaten (Frankreich, Italien, Belgien, Schweiz, seit 1868 Griechenland) herrschte das sog. Frankensystem. Goldmünzen

¹ Vgl. Lexis, Art. „Münzbund“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³ 812 ff., und Münzwesen 850 ff.

durften nur zu 100, 50, 20, 10 und 5 Franken und als Silberkurantmünzen nur Fünffrankenstücke (Feinheit $\frac{900}{1000}$) geprägt werden¹. Bei den öffentlichen Kassen jedes Staates wurden die Kurantmünzen der andern Staaten unbeschränkt angenommen, wenn ihr Gepräge erhalten, die goldenen Münzen nicht mehr als $\frac{1}{2}\%$, die silbernen nicht mehr als 1% unter dem gesetzlichen Gewicht (nach Abzug des Remediums) standen. Silberne Scheidemünzen waren 2, 1, $\frac{1}{2}$ und $\frac{1}{5}$ Franken (Feinheit $\frac{835}{1000}$). Hatten diese silbernen Scheidemünzen 5% am Gewicht verloren oder war ihr Gepräge verschwunden, so mußten sie eingeschmolzen werden. Von ihr ausgegebene Scheidemünzen wechselte jede Regierung zum vollen Nennwert in Kurantmünzen um, wenn dieselben von Privatpersonen oder den öffentlichen Kassen der Vereinsstaaten mindestens im Betrag von 100 Franken zum Umtausch angeboten wurden. Bis zu 50 Franken hatten diese Scheidemünzen Zahlkraft gegenüber den Einwohnern des Staates, der sie prägte, unbeschränkte Zahlkraft bei den öffentlichen Kassen desselben Staates, auf 100 Franken beschränkte für die Kassen der andern Vereinsstaaten. Auf Antrag Italiens wurde durch Vereinbarung vom 15. November 1893 den italienischen Silberscheidemünzen der Kurs bei den öffentlichen Kassen der andern Vertragsstaaten entzogen und überhaupt die Rückführung der Scheidemünzen nach Italien geordnet².

In *England* war (nach Gesetz von 1816) der Sovereign Hauptmünze = 20 Schilling (das alte Silberpfund in Gold)³. Die Silbermünzen sind Scheidemünzen. In den amerikanischen, afrikanischen, australischen selbständigen britischen Kolonien galt das englische Münzsystem. In Kanada hatten die amerikanischen Goldmünzen außer den englischen gesetzliche Zahlungskraft (5,8667 Dollar für 1 Sovereign). Kanada prägte auch besondere Silberscheidemünzen als Teilstücke des Dollars.

Holland prägte als Währungsgeld (nach Gesetz vom 6. Juni 1875) Zehnguldenstücke (Wert = 16,87 Mark), dann Dukaten als Handelsmünzen (Wert = 9,58 Mark). Die früheren Silberwährungsmünzen blieben Währungsgeld.

Im alten *Rußland* war Währungsmünze die Imperiale = 15 Rubel (der neue Goldrubel = $\frac{2}{3}$ des alten Rubels im Werte = 216 Pfennig), die Halbimperiale = 7,50 Rubel. Außerdem wurden noch Goldmünzen im Werte von 10 (neuen) Rubeln und solche von 5 Rubeln eingeführt.

In den *skandinavischen Staaten* (die „skandinavische Münzunion“ besteht zwischen Schweden, Norwegen, Dänemark) galt die Krone (100 Öre) als Rechnungseinheit. Daneben gab es Zwanzig- und Fünfkronenstücke. Die in Silber geprägten Kronen, Zweikronen, die 50 und 10 Öre sind Scheidemünzen. Die größeren Silbermünzen hatten bis zu 20 Kronen, die kleineren bis zu 10 Kronen gesetzliche Zahlungskraft.

Spanien trat dem lateinischen Münzbund nicht bei, folgte aber der Frankenvährung. Die Peseta = 1 Franken. Seit 1876 wurde die Prägung einer neuen Goldmünze (25 Pesetas) angeordnet usw.

¹ Für das französische Indochina wurden silberne Piaster (27 g; Feinheit $\frac{900}{1000}$) und Halbpaster als Währungsmünze geprägt.

² Näheres auch über sonstige Schwierigkeiten bei Lexis, Art. „Münzbund“ a. a. O.

³ Die alten Guineen hatten einen veränderlichen Wert bis zu 22 Schilling. 1717 wurden sie gesetzlich auf 21 Schilling tarifiert.

Portugal hatte den Milreis als Rechnungseinheit, eine Goldmünze von 1,7735 g Gewicht, $916\frac{2}{3}$ Tausendstel Feinheit (Wert = 5,5996 Franken). Außerdem gab es Münzen von 2, 5 und 10 Milreis. Die englischen Sovereigns hatten in Portugal gesetzlichen Kurs (1 Pfund Sterling = 4,5 Milreis). — Von den Silbermünzen sei nur die größte, das Fünftestonstück = $\frac{1}{2}$ Milreis erwähnt.

Rumänien prägte (nach dem französischen Fuß) Zwanzig- und Zehnleistücke in Gold. Silberne Fünfleistücke und kleinere Silbermünzen hatten nur bis zu 50 Lei Zahlungskraft.

Serbien prägte Gold- und Silbermünzen ebenfalls nach dem französischen System. Die goldenen Zwanzig- und Zehndinarstücke hatten unbegrenzte Zahlkraft, die silbernen Fünfdinarstücke bis 500 Dinar, die kleineren Silbermünzen bis 50 Dinar.

Die *Türkei* hatte als Hauptgoldmünze das Hundertpiasterstück. Gewicht 7,216 g, Feinheit $916\frac{2}{3}$ Tausendstel, Wert 22,78 Franken. Auch Stücke von 25, 50, 250, 500 Piaster wurden geprägt. Daneben Silbermünzen in $\frac{1}{2}$ - bis Zwanzigpiasterstücken.

In *Ägypten* bildete das goldene Hundertpiasterstück die Münzeinheit, Gewicht 8,500 g, Feinheit $875\frac{1}{1000}$, Wert 25,61 Franken.

In den *Vereinigten Staaten* ging der Dollar aus dem alten spanischen Piaster hervor (Zehndollarstücke [Eagles]).

Mexiko nahm 1904 den Goldpeso als Münzeinheit (annähernd einem halben amerikanischen Dollar gleich). Er wurde in Stücken von 10 und 5 Pesos geprägt.

Britisch-Indien hatte die Rupie (11,664 g Silber zu 0,9167 Feinheit).

Japan gebrauchte als Einheit den neuen Goldyen. Goldmünzen von Zwanzig-, Zehn- und Fünfyenstücken¹.

Auf Einzelheiten, insbesondere was Münzgewicht, Feinheit, Remedium, Passiergewicht, Prägegebühr in den verschiedenen Systemen betrifft, kann nicht eingegangen werden.

Deutschland erfreute sich, wie wir sahen, vor dem Weltkrieg eines wohlgeordneten einheitlichen Münzsystems (statt der früheren sechs verschiedenen Systeme mit 50 Geldsorten). Der Weltkrieg und die Nachkriegszeit haben nun mit den Münzen gewaltig aufgeräumt. Die Goldmünzen verschwanden zuerst, wurden eingesammelt, eingefordert. Man bedurfte derselben zur Deckung der Noten, zu dem noch möglichen Handel mit dem Ausland. Eine Verordnung von 1914 gestattete Notgeld² herzustellen. 1916 kamen Eisen-, 1918 Zink- und Aluminiummünzen als Kleingeld in Gebrauch. Eine Verordnung von 1919 ermächtigte den „Staaten-

¹ Weitere Angaben finden sich am Schluß des § 7: Geschichtliche Entwicklung der Währungsverhältnisse. Hier sollte nur eine kurze Übersicht über das Münzwesen der verschiedenen Staaten aus der Zeit vor dem Weltkriege geboten werden. Über Paillard, Schweiz und lateinische Münzunion vgl. Schmollers Jahrbuch XXXIV (1910) 467 f. (1935 f.). Zum Geldwesen der Schweiz vgl. sonst noch Kurt Blaum, Das Geldwesen der Schweiz seit 1798. Abhandlung des staatswissenschaftlichen Seminars zu Straßburg Heft 24 (1908). — Für Spanien: Rüte, Das Geldwesen Spaniens seit 1772 (1912). Hennieke, Entwicklung der spanischen Währung von 1868—1906 (1907).

² Vom Notgeld wird später noch die Rede sein.

ausschuß“, bis auf weiteres Münzen in abweichender Gestalt und aus anderem Metall herstellen zu lassen. Das Jahr 1920 brachte eine Verordnung über den Handel mit Gold, Silber und Platin. Nur die Reichsbank durfte Silbermünzen kaufen (mit Agio). Im selbigen Jahre wurde die Außerkurssetzung der Silbermünzen (vom 1. Januar 1921 ab) verordnet.

Die Wandlungen im Münzwesen offenbaren die Wandlungen im Wohlstand Deutschlands. Man vergleiche das Portemonnaie von 1914 mit Inhalt desjenigen von 1921: Papier neben etwas Eisen, Zink und einem Fünfzigpfennigstück aus Aluminium.

7. Münzverträge. Im Interesse des Handelsverkehrs liegt es, daß die Münzen des einen Staates auch in andern Ländern tatsächlich und rechtlich als Zahlungsmittel Anerkennung finden. So bediente sich das Altertum und das Mittelalter vielfach einer allgemein bekannten und zuverlässig geprägten Münze als Handelsmünze im internationalen Verkehr (wie der persischen Dareiken, des römischen Aureus und Solidus, der italienischen Goldgulden, der spanischen Piaster, der venetianischen Zechinen, der holländischen Dukaten usw.). Später suchte man sich durch Münzverträge, Münzverbände zu helfen, mit Geldkonventionen, Münzunionen, Vereinbarungen über den mehreren Staaten gemeinsamen Geldumlauf mit gleichen Bestimmungen über Gewicht und Feinheit der zu prägenden Münzen. Der neueren Zeit gehören an der Wiener Münzvertrag vom 24. Januar 1857 (für die deutschen Länder), ferner der bereits erwähnte sog. lateinische Münzvertrag vom 23. Dezember 1865, durch welchen eine Reihe von Staaten (Frankreich, Italien, Schweiz, Belgien, Griechenland) das französische Münzsystem annahmen; sodann die skandinavische Münzunion zwischen Schweden und Dänemark vom 27. Mai 1873, der sich am 16. Oktober 1875 auch Norwegen anschloß.

Solche Münzverträge haben den Vorteil, das Gebiet eines bestimmten Münzsystems zu erweitern, aber sie bringen auch das Münzwesen der einzelnen Staaten in Abhängigkeit von dem Münzwesen anderer Staaten. Finanzielle Verlegenheiten können den einen oder andern der vertragsschließenden Staaten in die Versuchung führen, sich über die pünktliche Ausführung des Münzvertrags hinwegzusetzen. Die Folge kann dann sein, daß die an der Münzeinheit teilnehmenden andern Staaten zu Schaden kommen.

Schon die ehemaligen deutschen Zollstaaten hatten solche Münzvereine, die in etwa Ordnung in die Geldanarchie der alten Kleinstaaterie brachten. Im übrigen haben sich die Münzvereinigungen (wie der deutsch-österreichische Münzverein und die lateinische Münzunion) wenig bewährt. Der einzige Kitt, welcher die 1865 zwischen Frankreich, Belgien, Schweiz und Italien begründete lateinische Münzunion zusammenhielt, war der große Stock an dem seit den siebziger Jahren stark entwerteten Silbergeld, namentlich an Fünffrankenstücken. Kamen wichtige Interessen in Frage, dann hielten sich die Mitglieder der Union nicht mehr an einzelne Vorschriften (Verbot des Zwangskurses, Verhalten Italiens und Griechenlands) gebunden. Bei der Erneuerung der Union (1885) wurde schon

die schwierige Frage einer eventuellen Liquidation¹ ins Auge gefaßt und geregelt. Der Bimetallismus der Union begegnete immer größeren Schwierigkeiten. Die Annäherung an die Goldwährung vollzog sich darum auch unaufhaltsam. 1878 hoben die Staaten der Union sämtlich die freie Silberprägung vollkommen auf. Die skandinavische Münzunion von 1873 (ergänzender Vertrag zwischen den Banken 1885) fand in den nordischen Staaten besonders günstige Verhältnisse vor. Man wird aber Janssen² im allgemeinen beistimmen, wenn er sagt: „Unter den gegenwärtigen Verhältnissen muß das Geldregime national sein und durch das Gesetz eines unabhängigen Staates regiert werden. Die politische Einigung muß der Geldgemeinschaft vorausgehen.“

Eine internationale Einigung aller Kulturstaaten über Währungsgeld und Münzfuß, wie sie z. B. auf der internationalen Münzkonferenz zu Paris (1867) befürwortet wurde, wäre ohne Zweifel insbesondere für die einfachere und umfassendere Gestaltung des Abrechnungsverkehrs (s. unten) von großem Vorteil. Es sind jedoch bis jetzt kaum Aussichten für die Durchführung einer solchen Einigung vorhanden³.

8. Der Münzbedarf einer Volkswirtschaft ist keineswegs unbegrenzt, aber seine Grenzen lassen sich a priori nicht genau feststellen. Wenn auch der Münzbedarf sich nicht bloß nach den jeweilig erforderlichen Barzahlungen, sondern ebenfalls nach den zur Bildung von Reserven notwendigen Geldbeständen bemißt⁴, so wird doch in erster Linie der Bedarf

¹ Helfferich und Knapp lehren: Für die Einlösung eines mehreren Staaten gemeinsamen Geldes ist im Falle der Auflösung des zwischen ihnen geschlossenen Münzvertrags nicht allein maßgebend, von wem es geprägt ist, sondern namentlich, in wessen Gebiet es vornehmlich umlief. Anders die von den Staaten der lateinischen Münzunion bevorzugte Lösung der Liquidationsfrage.

² Albert E. Janssen, *Les conventions monétaires* (École des sciences politiques et sociales de l'Université de Louvain [1911]). Für alles nähere Geschichtliche und Pragmatische verweisen wir auf Janssen.

³ Vgl. Dana Horton, *International Monetary Conference* (Washington 1879) 779 ff.; Nasse, *Gold- und Münzwesen*, in *Schönbergs Handbuch* I⁴ 333 f.; Georg Ratzinger, *Volkswirtschaft* 2 415 ff. 625 ff.; M. v. Schraut, *Studien über die Zukunft des Geldes* (1892; speziell das Kapitel über Währungspolitik). Wenig Aussicht auf praktische Durchführung haben neue Vorschläge zur Schaffung eines Weltgeldes. So der Vorschlag Visserings (vgl. dazu Heyn, *Visserings Währungsreformvorschläge*, im *Bankarchiv* vom 1. April 1920). Ferner Bittners Vorschlag zur Schaffung des sog. Mono, im *Bankarchiv* vom Mai 1920; Schär, Aufsätze in der *Deutschen Allgemeinen Zeitung* Nr. 245 247 (1920); Diehl, *Fragen des Geldwesens* 201 ff.

⁴ Die alte Gewohnheit, Geld im Sparstrumpfe zu verbergen, hatte sich vor dem Weltkriege ziemlich überlebt. Wenn jedoch besondere Störungen eintreten, wirtschaftliche und politische Besorgnisse, dann „verkriecht“ sich, wie die Erfahrung lehrte, auch heute noch das Geld. Während der großen Krisis in Amerika hoben die sonst so reich mit kaufmännischer Einsicht begabten Amerikaner ihre Spargelder auch von ganz gesunden Bankinstituten ab. Alle Welt fordert in kritischen Zeiten Zahlung in Bar, „Realisierung“ aller in Form von Wechseln, privaten Anweisungen usw. bestehenden Zahlungsverprechen, und das bare Geld flüchtet aus dem Verkehr. Dadurch wächst natürlich der Münzbedarf sehr. In der Krisis zu Anfang des Jahrhunderts mußten die ihrer Barbestände beraubten amerikanischen Banken sich bemühen, um aus Europa Bargeld zu erhalten. Vgl. auch Menger, *Das Geld*, im *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* IV³.

an Metallgeld zur Erfüllung von Zahlungsverbindlichkeiten ins Auge zu fassen sein. Hier nun entscheidet allerdings die zunehmende Arbeitsteilung, die Zahl und Größe der Geschäfte, die Höhe der Umsätze von Waren und Dienstleistungen usw. Je mehr Zahlungen in Metall zu einem bestimmten Zeitpunkte gleichzeitig gemacht werden müssen, um so größer wird dann auch der Münzbedarf sein.

Zu beachten ist der Einfluß, den die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes auf den Münzbedarf hat. Bei größerem Verkehr steht nämlich der Bedarf an Bargeld im umgekehrten Verhältnis zur Schnelligkeit des Umlaufs, d. h. (der Verwendung derselben Münzen zu mehreren oder vielen Zahlungen bzw.) also zur Zahl, welche ausdrückt, wie oft innerhalb eines bestimmten Zeitabschnitts die Münze als Tauschmittel aus einer Hand in die andere übergeht. Eine und dieselbe Goldkrone z. B. besorgt in einem Jahre das Bezahlen von ein oder zehn oder hundert Goldkronen, je nachdem sie in dieser Zeit einmal oder zehnmal oder hundertmal als Tauschmittel Verwendung findet.

Sodann hängt der Bedarf an Münzgeld¹ ab von der größeren oder geringeren Verwendung von Münzersatzmitteln, auf die wir gleich zurückkommen werden. Je mehr Zahlungen ferner durch Kompensation usw. vollzogen und erledigt werden, um so geringer wird — bei gleichem Bedarf an Umlaufsmitteln überhaupt — die zur Lösung der Zahlungsverbindlichkeiten erforderliche Metallgeldmenge sein können.

Adam Smith verglich das Geld mit den Utensilien des Haushalts, den Töpfen und Pfannen der Küche: „Wie die Kosten unnötigen Gerätes die Menge oder die Güte der für den Haushalt erforderlichen Lebensmittel vermindern, aber nicht vermehren würden, so würden auch in einem Lande die Kosten des Ankaufs einer unnötigen Menge Gold und Silber notwendig das Vermögen schmälern, das dem Volke Nahrung, Kleidung, Wohnung, Unterhalt und Arbeit verschafft.“² Es ist nun gewiß von Vorteil, daß von den teuern Edelmetallen nicht mehr angekauft werden, als der Verkehr erfordert. Auch entspricht es, theoretisch gesprochen, einer gesunden Münzpolitik, die richtige Mitte zwischen dem zu wenig und zu viel des baren Geldvorrates festzuhalten. Die Schwierigkeit liegt aber in der Frage, wie das praktisch zu machen sei. Könnte man im voraus rechnerisch irgendwie genau feststellen, welche Summe die in Metallgeld zu leistenden Zahlungen in einem gegebenen Zeitraum ausmachen und zugleich, wie oft hierbei dieselben Münzen gebraucht werden, so ließe sich die Größe des Metallgeldbedarfs für jenen Zeitraum direkt berechnen. Allein das ist praktisch undurchführbar, und auch die indirekte Berechnung durch Schlüsse aus gewissen Anzeichen führen nicht zum Ziel. Am besten ist gesorgt durch die freie Prägung der Haupt-

¹ Der Ausdruck „Bargeld“, „Barschaft“ wird im engsten Sinne, wie oben, auf Metallgeld angewendet, im weiteren Sinne auch auf mit gesetzlicher Zahlkraft ausgestattetes Papiergeld; im weitesten Sinne versteht die Verkehrswelt unter „Barschaft“ Metallgeld, Papiergeld und Banknoten zugleich, ohne Rücksicht auf Einlösbarkeit und Annahmewang. Von einer Noten emittierenden Bank aber sagt man, sie halte ihre „Barzahlungen“ aufrecht nur dann, wenn sie ihre Noten mit Metallgeld einlöst.

² Wesen und Ursachen des Volkswohlstandes. Übersetzung von Stöpel II 16 ff. 209 f.

münzen, die als allgemein anerkannter Grundsatz der Münzpolitik gelten kann: „Wenn der Staat den Privaten für eine mäßige Gebühr oder umsonst die Kurantmünzen des Landes herstellt“, sagt Nasse¹, „so wird er die Beschaffung der Münzen in gewöhnlichen Zeiten der privaten Initiative am besten überlassen. Sowie ein Bedürfnis nach Vermehrung des Münzvorrats im Lande besteht, wird der steigende Wert der Münzen gegenüber dem Barrenmetall die Ausprägungen vorteilhaft erscheinen lassen. Wir besitzen auch kein anderes Mittel, dieses Bedürfnis zu konstatieren, als das Wertverhältnis von Münzen gegen edles Metall. Ohne ein solches Bedürfnis aber nach einem vorher festgestellten etatsmäßigen Betriebsplan zu prägen, wie es früher in deutschen Staaten wohl geschah, würde eine Vergeudung öffentlicher Mittel sein.“

Eine ähnliche Regulierung des Verhältnisses zwischen Münzmenge und Bedarf besteht für die Scheidemünzen nicht. Hier muß eine gesunde Münzpolitik allerdings sorgfältigst den Bedarf des Kleinverkehrs festzustellen suchen, um das Land mit einer ausreichenden, aber nicht überreichen Menge von Scheidemünzen zu versorgen. Ist zu viel Scheidemünze im Verkehr, mehr als dieser für die kleineren Zahlungen benötigt, und ist für das Rückfließen der übergroßen Menge keine Vorkehrung getroffen, dann wird die Kurantmünze durch die Scheidemünze zum Teil verdrängt, wird eingeschmolzen, zu industriellen und Thesaurierungszwecken verwendet. Wird dann Kurantgeld (z. B. bei einer ungünstigen Zahlungsbilanz) in größerer Menge für Barzahlungen nach dem Ausland gesucht, so kann man das erforderliche Bargeld nicht ohne Kosten auftreiben².

Jede Münze, deren Metallwert hinter ihrem Nennwert zurückbleibt, läuft Gefahr, in kritischen Zeiten auf ihren Metallwert zurückzusinken, also gegenüber dem vollwertigen Gelde einer Entwertung zu verfallen. Zur Ausschließung dieser Gefahr gibt es verschiedene Mittel. Das wichtigste dieser Mittel, das geradezu die Vorbedingung für die Erhaltung des Nennwertes unterwertiger Münzen darstellt, ist, wie gesagt, die Beschränkung der Ausgabe solcher Stücke auf den durch den Bedarf des Verkehrs gegebenen Umfang. So lange die Scheidemünzen das Bedürfnis des Verkehrs nicht überschreiten, wird sie jedermann gern zu dem ihnen beigelegten Werte nehmen. Wenn aber mehr Scheidemünzen in Umlauf gebracht werden, als für die kleineren Zahlungen des täglichen Verkehrs notwendig sind, wenn infolgedessen jedermann sich bestrebt, sich der Scheidemünzen zu erwehren oder sie andern zuzuschieben, dann ist die Möglichkeit einer Entwertung gegeben. Auch die übrigen Mittel, durch welche die Gefahren der Unterwertigkeit der Scheidemünzen aufgehoben werden sollen, die Beschränkung ihrer Zahlungskraft auf kleinere Beträge und die Verpflichtung des Staates, die Scheidemünzen auf Verlangen gegen vollwertiges Geld einzulösen, dürften sich bei einem Übermaß von Scheidemünzen in kritischen Lagen nicht als ausreichend zur Verhinderung einer Entwertung erweisen; mindestens aber würde die Einlösungsverpflichtung des Staates bei einem Übermaß von Scheidemünzen stets zu einer Erschwerung von Krisen führen müssen. In Deutschland lag, wie wir sahen, dem Reich die Verpflichtung ob, Reichsilbermünzen in Beträgen von mindestens 200 Mark

¹ Nasse, Geld und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 346 f. ² Vgl. ebd. 347.

auf Verlangen gegen Goldgeld einzuwechseln¹. Irgend welche Fonds waren aber zu diesem Zwecke nicht bereitgestellt. Dagegen hatte der Bundesrat eine Anzahl von Reichsbankkassen mit der Umwechslung beauftragt. Ein Übermaß von Reichssilbermünzen, dessen der Verkehr nicht benötigte und dessen er sich vor allem in Zeiten allgemeiner Vertrauenserschütterung zu entledigen suchen dürfte, würde sich dann also gerade zur Unzeit fühlbar machen. „Die Reichsbank würde sich genötigt sehen, diese Münzen gegen Goldgeld einzulösen und dadurch würde ihr Goldvorrat gerade in Augenblicken, in welchen sie ihn besonders nötig hat, eine verhängnisvolle Schmälerung erfahren. . . . Anderseits hat der Verkehr ein Recht darauf, daß ihm das für seine Bedürfnisse erforderliche Quantum von Scheidemünzen geliefert wird. Ein Mangel an kleinem Gelde würde sich im täglichen Verkehr sehr unangenehm fühlbar machen und könnte, trotz der Unterwertigkeit der Scheidemünze, geradezu zu einem Aufgeld auf kleines Geld führen. Am meisten getroffen würden dadurch die breiten Massen, welche ihr Einkommen im Wochenlohn in größeren Beträgen beziehen und es fortgesetzt im kleinen verausgeben müssen.“²

9. Statistische Angaben über Ausprägung und Einziehung von Münzen seit Gründung des Deutschen Reiches geben einigermaßen Auskunft über den früheren deutschen Münzvorrat. Sie sagen uns freilich nichts über den industriellen Verbrauch von Goldmünzen und über die Münzabwanderung ins Ausland.

Ausprägung von Münzen in 1000 M:

| Jahr | Gold | Silber | Nickel und Kupfer |
|--|-----------|-----------|-------------------|
| 1872/1889 | 2 430 789 | 465 264 | 54 578 |
| 1890 | 99 349 | — | 2 968 |
| 1891 | 59 988 | 4 787 | 1 608 |
| 1892 | 37 243 | 5 201 | 2 385 |
| 1893 | 110 421 | 8 797 | 2 338 |
| 1894 | 157 282 | 4 487 | 1 217 |
| 1895 | 107 514 | 7 672 | 522 |
| 1896 | 105 603 | 11 422 | 1 965 |
| 1897 | 126 663 | — | 1 686 |
| 1898 | 179 307 | 15 565 | 3 208 |
| 1899 | 141 296 | 18 262 | 3 481 |
| 1900 | 145 716 | 23 720 | 9 052 |
| 1901 | 118 274 | 30 037 | 3 232 |
| 1902 | 87 762 | 44 105 | 2 034 |
| 1903 | 93 470 | 60 139 | 1 799 |
| 1904 | 90 060 | 64 798 | 2 089 |
| 1905 | 152 106 | 68 406 | 2 879 |
| 1906 | 172 248 | 61 833 | 5 676 |
| 1907 | 66 916 | 84 944 | 5 157 |
| 1908 | 65 800 | 58 127 | 6 558 |
| zusammen | 4 547 807 | 1 037 566 | 114 432 |
| davon eingezogen resp. außer Kurs gesetzt | 103 612 | 98 266 | 5 764 |
| bleiben | 4 444 195 | 939 300 | 108 668 |

¹ Vgl. oben Münzgesetz vom 1. Juni 1909, § 9.

² Karl Helfferich, Der Abschluß der deutschen Münzreform (1899) 6 ff.

Ende 1879 gab es für mindestens 875 Millionen Mark Silbermünzen. Davon waren etwa 450—475 Millionen Mark Taler. Die alten Taler sind jetzt durch Umprägung in Silberscheidemünzen (3 Mark usw.) verschwunden.

Bis Ende März 1910 waren insgesamt ausgeprägt (abzüglich der wieder eingezogenen Stücke) 4600627500 Mark in Goldstücken, 1003629500 Mark in Silberscheidemünzen, 91840300 Mark in Nickelmünzen und 20675300 Mark in Kupfermünzen.

Von den ausgeprägten Goldmünzen mochten bis 1910 weit über eine Milliarde Mark für Export- und Industriezwecke Verwendung gefunden haben. Die Kriegszeit brachte dann, wie gesagt, „Nickelersatzmünzen“: Zehn- und Fünfpfennigstücke aus Eisen, sowie Zinkzehnpfennigstücke. Bis Mai 1918 waren an Nickelersatzmünzen im ganzen nahezu 56,6 Millionen Mark geprägt, davon für 42,8 Millionen Eisenmünzen und für 13,8 Millionen Zinkmünzen. Damit war mehr als die Hälfte des Nickelmünzenbestandes durch Eisen- und Zinkmünzen ersetzt.

Die Gesamtprägungen bis Ende April 1918 nach Abzug der wieder eingezogenen Stücke haben betragen an: Goldmünzen 5155851170 Mark, an Silbermünzen 1176188702 Mark, an Nickelmünzen 107911534,60 Mark, an Eisenmünzen 42741038,75 Mark, an Zinkmünzen 13845021,90 Mark, an Kupfermünzen 25104921,53 Mark, an Aluminiummünzen 504063,95 Mark.

10. Metallversorgung für Münzzwecke. Der einzelne Staat kann seinen Metallgeldbedarf aus eigener Edelmetallproduktion decken oder, wenn er darüber nicht oder nicht in ausreichendem Maße verfügt, aus der Edelmetallproduktion bzw. dem Geldbestande anderer Staaten.

Österreich z. B. hatte in den Jahren 1893 und 1895 auf dem (regelmäßig nur bei Neuordnung des Geldwesens beschrittenen) Weg der Anleihe zur Beschaffung von 364 Millionen Kronen in Gold von Amerika 125,9 Millionen Dollar, von Deutschland 81,4 Millionen Mark entnommen¹.

Der gewöhnliche Weg, von andern Staaten Metallgeld zu erhalten, ist eine günstige Zahlungsbilanz, d. i. die Bilanz der Gesamtheit der Forderungen und Verbindlichkeiten eines Staates gegen die andern Staaten einschließlich der einseitigen Übertragungen aus dem Reiseverkehr und dem Leihverkehr.

Die Versorgung der Gesamtheit der Staaten mit dem für Münzzwecke nötigen Edelmetall hängt ab von den natürlich-technischen Bedingungen und den tatsächlichen Ergebnissen der Weltedelmetallproduktion.

Gold in Form von Staub, Körnern oder Blättchen findet sich, vermischt mit Erde, Sand, Geröll in Flüssen, alten Flußbetten, an Stellen, die vormalig von Flüssen überschwemmt wurden. Man gewinnt solches „Wasch- oder Seifengold“ durch ein zweckmäßiges Waschverfahren, wenn nicht etwa größere Stücke sich vorfinden. Der größte Goldklumpen, der gefunden wurde, hatte das stattliche Gewicht von 26 Zentnern (Wert: 3600000 Mark). In die Flüsse kommt das Gold aus den Bergen, seiner ursprünglichen Lagerstätte. Von dort wird denn auch heute das meiste Gold unmittelbar genommen, während die Goldwäscherei nur

¹ Vgl. Philippovich, Grundriß I 290 ff.

mehr geringe Bedeutung hat. „Berggold“ oder „Ganggold“ liefert der bergmännische Abbau. Das goldführende Gestein wird gemahlen, das Gold selbst mit Quecksilber, Zyankalium- oder Chlorkalklösung ausgesogen. Der sog. Zyanidprozeß, die Auslaugung des goldhaltigen Gesteins mittels einer Lösung von Zyankalium, ist heute vorzugsweise im Brauch. Die Kosten des Zyanidprozesses sind nur halb so hoch wie die Behandlung mit Quecksilber, und jener liefert eine beträchtlich höhere Ausbeute (bis zu 99 %) des Goldgehalts. Die bedeutendsten Goldminen gehören heute Aktiengesellschaften, die über das erforderliche große Kapital verfügen. Entsprechend den veränderlichen Erfolgen des Goldbergbaues unterliegen allerdings die Aktien solcher Gesellschaften starken Schwankungen. Es werden gerade dabei oft schwindelhafte Spekulationen getrieben¹.

Vieles deutet darauf hin, daß in Ägypten die ältesten Goldgruben sich fanden. Auch andere asiatische Völkerschaften verwendeten früh Gold. In Europa verfügte Griechenland über eigene Goldgruben. Die Römer hatten solche in Spanien. Dann gab es bedeutendere Goldfunde auch in Ungarn, Siebenbürgen, Böhmen usw. Die Entdecker Amerikas, die Eroberer Mexikos und Perus, fanden ungemessene Schätze von Edelmetallen vor. Die Überfülle des kostbaren Metalls, die sich hieraus in Europa ergab, hat insbesondere Spanien wenig Glück gebracht, die eigene Entwicklung dort gelähmt. Man besaß ja die Mittel, um anderswoher seine Bedürfnisse befriedigen zu lassen. Zu den alten Goldgebieten kamen allmählich noch Nord- und Südamerika hinzu, im 3. Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts auch Rußland (Goldlager im Ural und später in Sibirien). Berühmt und bertüchtigt wurden ferner die Goldfelder Kaliforniens. Dann trat noch Australien als Goldland hinzu, in den 80er Jahren Transvaal mit seinen großen Lagern (Witwatersrandbezirk namentlich), Mitte der 90er Jahre Kanada und Alaska.

Nach dem Umfang der Produktion geordnet gehörten bis jetzt zu den wichtigsten Goldländern: Südafrika (Transvaal), Westaustralien, Nordamerika, Alaska, Kanada, Rußland (Ural), Sibirien, China, Südamerika, Kalifornien, Mexiko, Österreich-Ungarn. Im deutschen Harz und als Nebenprodukt aus Silbererzen wird auch bei uns Gold in geringen Mengen gewonnen. Die Gesamtproduktion hatte in Deutschland zu Anfang des Jahrhunderts einen Wert von nicht ganz 8 Millionen Mark².

Das Silber kommt gediegen nur selten vor, meist in Mischung mit andern Metallen (silberhaltiger Bleiglanz, Verbindungen mit Kupfer, Kobalterzen, Zinn-silbererzen). Das entfernte Altertum, dem hüttentechnische Kenntnisse noch fehlten, und das sich nicht auf den Ausscheidungsprozeß des Silbers aus seinen Verbindungen verstand, verfügte nicht gerade über große Vorräte an Silber, wenn auch in den entwickelteren Gebieten Asiens und in Ägypten schon Jahrhunderte vor Christus Silber bekannt war. Bei den Babyloniern wurde das Silber sogar anfänglich höher bewertet als Gold. Das änderte sich aber rasch, sobald man es erlernte, Silber aus den Erzverbindungen zu lösen. Etwa um 1500 v. Chr. war das Wertverhältnis von Silber zu Gold in Ägypten wie 13 $\frac{1}{2}$: 1, d. i. ein Quantum Gold war fast vierzehnmal soviel wert wie ein Quantum Silber. Schon im Altertum fand sich ein beträchtlicher Silberbergbau in Griechenland, namentlich in Spanien, im Mittelalter ganz besonders in Böhmen, im Erzgebirge, im Harz, zur Zeit Friedrichs des Großen in Oberschlesien. Die Entdeckung Amerikas verlegte den Schwer-

¹ Vgl. Bd. III, Kap. 2, § 10, S. 403 ff.

² Vgl. Heft 10 der Gladbacher Staatsbibliothek.

punkt der Silbergewinnung dorthin. Die spanischen Silberflotten führten schwere Mengen von Silber nach Europa. Für die Weltproduktion von Silber kommen bis jetzt namentlich die Bergwerke Mexikos und anderer amerikanischen Staaten (United States, Bolivia, Chile, Peru) in Betracht. Die fortgeschrittene Technik erlaubt heute lohnende Verarbeitung selbst von Erzen mit geringem Silbergehalt. Deutschland gewann relativ unbedeutende Mengen von Silber in Oberschlesien, im Harz, dem rheinischen Stolberg (1905 waren es etwa 400 000 Kilogramm im Werte von 33 Millionen Mark).

Die gewaltige Steigerung der Edelmetallproduktion in den letzten Jahrzehnten hat die Befürchtung einer frühen Erschöpfung der Edelmetallagerstätten wachgerufen. Indes schon die uns bekannten Fundstätten bergen noch viel der edlen Metalle. Der größte Teil der Gebirge ist überdies noch nicht gründlich durchforscht. Es dürfte noch manche neue Fundstätte sich erschließen, auch in größeren Tiefen der Erde viel Gold und Silber zu finden sein. Selbst wenn man nicht von der fortschreitenden Technik eine beträchtliche Herausziehung von Gold aus Meerwasser und andern Stoffen erwarten dürfte, so wäre in absehbaren Zeiten jedenfalls für die Deckung des Bedarfs an Edelmetallen nichts zu fürchten. Die Gefahren für das Geldwesen liegen anderswo.

Nachstehende Tabelle gibt ein Bild der Edelmetallgewinnung seit der Entdeckung Amerikas bis zur Jahrhundertwende¹.

Edelmetallgewinnung der Welt seit 1493:

| Periode, Jahr | Gold | | | Silber | | | Prozentualer Anteil | | Wertverhältnis zwischen Gold und Silber |
|------------------|-----------------|------------|-----------------------|-----------------|------------|-----------------------|---------------------|-------------|---|
| | Wert in Mill. M | Gewicht kg | Jahresdurchschnitt kg | Wert in Mill. M | Gewicht kg | Jahresdurchschnitt kg | des Goldes | des Silbers | |
| 1493/1520 | 453 | 162 400 | 5 800 | 342 | 1 316 000 | 47 000 | 11,0 | 89,0 | 10,50—11,10 |
| 1521/1544 | 479 | 171 840 | 7 160 | 537 | 2 164 800 | 90 200 | 7,4 | 92,6 | 11,25 |
| 1545/1560 | 380 | 136 160 | 8 510 | 1231 | 4 985 600 | 311 600 | 2,7 | 97,3 | 11,30 |
| 1561/1580 | 382 | 136 800 | 6 840 | 1455 | 5 990 000 | 299 500 | 2,2 | 97,8 | 11,50 |
| 1581/1600 | 412 | 147 600 | 7 380 | 1977 | 8 378 000 | 418 900 | 1,7 | 98,3 | 11,80 |
| 1601/1620 | 475 | 170 400 | 8 520 | 1928 | 8 458 000 | 422 900 | 2,0 | 98,0 | 12,25 |
| 1621/1640 | 463 | 166 000 | 8 300 | 1560 | 7 872 000 | 393 600 | 2,1 | 97,9 | 14,00 |
| 1641/1660 | 489 | 175 400 | 8 770 | 1407 | 7 326 000 | 366 300 | 2,3 | 97,7 | 14,50 |
| 1661/1680 | 517 | 185 200 | 9 260 | 1253 | 6 740 000 | 337 000 | 2,7 | 97,3 | 15,00 |
| 1681/1700 | 601 | 215 300 | 10 765 | 1271 | 6 838 000 | 341 900 | 3,1 | 96,9 | 15,00 |
| 1701/1720 | 715 | 256 400 | 12 820 | 1301 | 7 112 000 | 355 600 | 3,5 | 96,5 | 15,21 |
| 1721/1740 | 1065 | 381 600 | 19 080 | 1595 | 8 624 000 | 431 200 | 4,1 | 95,9 | 15,08 |
| 1741/1760 | 1373 | 492 200 | 24 610 | 2015 | 10 662 900 | 533 145 | 4,4 | 95,6 | 14,75 |
| 1761/1780 | 1155 | 414 100 | 20 705 | 2480 | 13 054 800 | 652 740 | 3,1 | 96,9 | 14,72 |

¹ Vgl. Soetbeer, Edelmetallproduktion und Wertverhältnis zwischen Gold und Silber seit der Entdeckung Amerikas bis zur Gegenwart (1879); Ders., Materialien zur Erläuterung und Beurteilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse (²1886); Lexis, Art. „Edelmetalle, Gold, Silber“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaft. III V VII³; Süß, Die Zukunft des Goldes (1877); Ders., Die Zukunft des Silbers (1892); Volkswirtschaftliche Chronik, in Conrads Jahrbücher. Weitere Literatur bei Lexis in den angeführten Artikeln des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften. — Deutschland verfügt nur in bescheidenem Maße über Edelmetalle aus eigener Produktion. Hauptproduzent von Gold ist England und London der Goldmarkt. Der Vorschlag, den Goldschatz der Erde in den Besitz des Völkerbundes zu überführen, hat bei England keinen Beifall finden können.

| Periode, Jahr | Gold | | | Silber | | | Prozentualer Anteil | | Wertverhältnis zwischen Gold und Silber |
|------------------|--------------------|---------------|-------------------------------|--------------------|---------------|-------------------------------|---------------------|----------------|--|
| | Wert in Mill. M | Gewicht kg | Jahres- durchschnitt kg | Wert in Mill. M | Gewicht kg | Jahres- durchschnitt kg | des Goldes | des Silbers | |
| 1781/1800 | 993 | 355 800 | 17 790 | 3253 | 17 581 200 | 879 060 | 2,0 | 98,0 | 15,09 |
| 1801/1810 | 496 | 177 780 | 17 778 | 1601 | 8 941 500 | 894 150 | 1,9 | 98,1 | 15,61 |
| 1811/1820 | 319 | 114 450 | 11 445 | 973 | 5 407 700 | 540 770 | 2,1 | 97,9 | 15,51 |
| 1821/1830 | 397 | 142 160 | 14 216 | 815 | 4 605 600 | 460 560 | 3,0 | 97,0 | 15,80 |
| 1831/1840 | 566 | 202 890 | 20 389 | 1056 | 5 964 500 | 596 450 | 3,3 | 96,7 | 15,75 |
| 1841/1850 | 1528 | 547 590 | 54 759 | 1374 | 7 804 150 | 780 415 | 6,6 | 93,4 | 15,83 |
| 1851/1855 | 2781 | 996 940 | 199 388 | 802 | 4 430 575 | 886 115 | 18,4 | 81,6 | 15,41 |
| 1856/1860 | 2815 | 1 008 750 | 201 750 | 824 | 4 524 950 | 904 990 | 18,2 | 81,8 | 15,30 |
| 1861/1865 | 2582 | 925 285 | 185 057 | 997 | 5 505 750 | 1 101 150 | 14,4 | 85,6 | 15,40 |
| 1866/1870 | 2721 | 975 130 | 195 026 | 1198 | 6 695 425 | 1 339 085 | 12,7 | 87,3 | 15,55 |
| 1871/1875 | 2426 | 869 520 | 173 904 | 1723 | 9 847 125 | 1 969 425 | 8,1 | 91,9 | 15,97 |
| 1876/1880 | 2405 | 862 070 | 172 414 | 1910 | 12 251 260 | 2 450 252 | 6,6 | 93,4 | 17,81 |
| 1881/1885 | 2162 | 774 795 | 154 959 | 2104 | 14 042 000 | 2 808 400 | 5,3 | 94,7 | 18,63 |
| 1886/1890 | 2370 | 849 345 | 169 869 | 2240 | 16 937 660 | 3 387 532 | 4,8 | 95,2 | 21,16 |
| 1891/1895 | 3420 | 1 225 850 | 245 170 | 2771 | 24 506 665 | 4 901 333 | 4,8 | 95,2 | 26,32 |
| 1896/1900 | 5400 | 1 936 287 | 387 257 | 2144 | 25 772 753 | 5 154 551 | 7,0 | 93,0 | 33,54 |
| 1896 | 849 | 302 688 | 387 257 | 445 | 4 885 158 | 5 154 551 | 5,8 | 94,2 | 30,59 |
| 1897 | 991 | 357 379 | | 404 | 4 989 657 | | 6,7 | 93,3 | 34,20 |
| 1898 | 1204 | 431 656 | | 419 | 5 258 210 | | 7,6 | 92,4 | 35,03 |
| 1899 | 1287 | 461 515 | | 424 | 5 240 429 | | 8,1 | 91,9 | 34,36 |
| 1900 | 1069 | 383 049 | 484 639 | 452 | 5 399 299 | 5 209 320 | 6,6 | 93,4 | 33,33 |
| 1901 | 1096 | 392 705 | | 486 | 5 382 369 | | 6,8 | 93,2 | 34,68 |
| 1902 | 1246 | 446 490 | | 362 | 5 063 566 | | 8,1 | 91,9 | 39,15 |
| 1903 | 1376 | 493 083 | | 380 | 5 216 800 | | 8,6 | 91,4 | 38,10 |
| 1904 | 1458 | 522 686 | | 400 | 5 108 067 | | 9,3 | 90,7 | 35,70 |
| 1905 | 1585 | 563 232 | | 434 | 5 275 800 | | 9,7 | 90,3 | 33,87 |
| 1906 | 1681 | 602 380 | | 471 | 5 155 672 | | 10,5 | 89,5 | 30,54 |
| 1907 | 1724 | 617 748 | | 513 | 5 754 732 | | 9,7 | 90,3 | 31,24 |
| 1908 | 1793 | 664 188 | | | | | | | 38,67 |

Für die Jahre 1911 bis 1914 ist eine Gewinnung von durchschnittlich 685 000 Kilogramm Gold und 6 690 000 Kilogramm Silber berechnet worden. Das Gewichtsverhältnis der Goldproduktion zu der des Silbers war seit 1904 fast stetig (9 % für Gold und 90 % für Silber). 1912 war die Wertmenge für Gold 1958 Millionen Mark und 535 Millionen Mark für Silber.

§ 3.

Geldbegriff, Geldersatzmittel, Geldbedarf.

1. Geldbegriff. „Geld“ war ursprünglich ein durch seinen inneren Wert zur Wertvergleichung und Wertübertragung geeignetes Tausch- und Zahlungsmittel, dessen Verwendung für diese Zwecke innerhalb eines bestimmten Gebietes durch Herkommen oder Autorität eingeführt und geordnet wurde, und welches daselbst allgemeine Anerkennung und Geltung fand. Mit Einführung der Münze wurde die Herstellung des Geldes, wie wir sahen, allmählich zum ausschließlichen Rechte der Staatsgewalt. Dabei ent-

schied das staatliche Gepräge über den Wert des Geldes im Urteil des Volkes. Ja man nahm sogar an, daß der Staat in gewissen Grenzen und unter gewissen Bedingungen das Recht habe, durch seine Prägungen aus geringeren Werten für den Verkehr höhere zu schaffen.

Indem die Münzen ihren besondern Namen erhielten, wurde nicht mehr bei Kauf und Zahlungen mit Gewichtsquanten von Edelmetall gerechnet, sondern mit Geldsummen, die ihren Ausdruck fanden durch ein Vielfaches oder einen aliquoten Teil der Münzeinheit, ein Vielfaches oder einen aliquoten Teil von Mark, Frank, Krone, Dollar, Gulden, Pfund Sterling usw. Hierdurch kam ein einheitliches System zustande, indem sich die verschiedenen Geldsorten ergänzten. Die Münze als Maßstab, die Münze als Rechnungseinheit für Geldsummen war dadurch zugleich Maßeinheit für alle Verkehrswerte geworden, eine Rechnungseinheit für die Bemessung der Werte im Tausch- und Zahlungsverkehr¹.

Bedeutet aber diese äußere Erscheinungsform der Münze wie ihre tatsächliche Verwendung im Tauschverkehr die volle Loslösung vom Geldstoff, die absolute Unabhängigkeit von jedem andern Werte als ihrem Nennwerte?

Soweit nur die positiv-rechtliche Gestaltung des Münzwesens in Betracht käme, möchte man vielleicht sagen, daß die Münze juristisch eine selbständige Größe darstellen kann, unabhängig von jedem andern Gebrauchswert, als den sie selbst vermöge ihrer Funktionen als Tausch- und Zahlungsmittel hat. Und warum?

Der Staat hat heute ein Prägemonopol; er beansprucht für sich das alleinige Recht der Prägung. Überdies verfügt er, daß nur die von ihm in Umlauf gesetzten Münzen „Geld“ sein sollen. Schon bei den großen Münzen ist der Metallgehalt nicht in allen Stücken gleich. Mängel der Prägetechnik verhindern die vollkommen gleichmäßige Ausprägung. Dazu kommen Verluste durch Abnutzung der Münzen. Aber der staatliche Rechtssatz dekretiert dennoch bis zu einer gewissen Grenze die Gleichwertigkeit und Vertretbarkeit aller dieser Münzen. Den Scheidemünzen ferner wird ihr Nennwert beigelegt ohne Rücksicht auf ihren tatsächlichen Metallgehalt. Somit scheint es, daß der Staat nicht nur ein Prägemonopol besitzt, nicht nur fordert, daß ausschließlich von ihm geprägte Münzen „Geld“ sein sollen, sondern daß er auch das Recht beansprucht, die Münzen so herzustellen, wie es der staatlichen Gewalt gutdünkt. Durch Gesetz kann den Münzen eine bestimmte Geltung beigelegt, nach dem Willen der Staatsgewalt können Bestimmungen über den Metallgehalt der Münzen und über den Inhalt der auf gemünztes Geld lautenden Verbindlichkeiten getroffen, folgerichtig auch wieder geändert werden. Damit wird aber Münzgeld „eine juristisch selbständige Größe“. Das Edelmetallquantum, mit dem die Rechnungseinheit ursprünglich zusammenfiel, ist jetzt nur mehr Substrat eines Geldes, über dessen Festsetzung der Staat frei verfügt. Lediglich die Prägung bestimmt den Wert der Münze für den Verkehr.

Das ist die Entwicklungsgeschichte des „Geldes“, unter welchem ursprünglich nur Münzgeld verstanden wurde, eine Entwicklung, die natürlich für die Gestaltung des Geldbegriffes von Bedeutung sein muß.

Knapp hat die entscheidende Entwicklung mit der Wendung charakterisiert: Die morphischen Zahlungsmittel erhielten „proklamatorische Geltung“ im

¹ Vgl. Helfferich, Das Geld (*1910) 35 ff.

Gegensatz zur früheren „pensatorischen (durch Wägen gefundenen) Geltung“. Der „proklamierte“ Rechtssatz der Staatsgewalt entscheide über die Geltung. Helfferich¹ „stimmt mit Knapp in der Beurteilung der Wichtigkeit der Beilegung dieser ‚proklamatorischen Geltung‘ für die Entwicklungsgeschichte und Theorie überein“, indem auch er erst von dieser Beilegung „das Geld als eine ‚juristisch selbständige Größe‘ datiert und erst mit der völligen Scheidung zwischen Geld und Geldstoff, die auf der Durchführung der ‚proklamatorischen Geltung‘ beruht, die Entstehung des ‚Geldes‘ als vollendet“ ansieht.

Wir haben indes sowohl grundsätzliche wie praktische Bedenken gegen eine Auffassung, die den Staat mit einem gewissen Absolutismus für die Geldschöpfung zu bekleiden scheint. Es würde unter Voraussetzung dieses Absolutismus die angeblich „rechtliche“ Möglichkeit, bei der Ausgabe bloß „chartaler Zahlungsmittel“ (aus beliebigem Geldstoff) und durch deren Ausgabe unbegrenzte Werte sich anzueignen, in schwierigen Verhältnissen für den Staat zur übergroßen Versuchung werden können, nicht ohne schwere Schädigung des Volkes. Man sage nicht, die staatliche Gesetzgebung werde hier der staatlichen Willkür schon Grenzen ziehen. Das genügt keineswegs. Denn die staatliche Gesetzgebung ist ja doch selbst wieder in die Hand des Staates gegeben. Nein, nicht irgend welche noch so trefflichen Gesetze, sondern lediglich die anerkannte Verpflichtung des Staates, selbst für sein Gepräge aufzukommen, kann die für eine wirklich gute Geldverfassung erforderlichen Garantien und einen wirksamen Schutz gegen Schädigungen des Volkes und der Volkswirtschaft bieten. Hier zeigt sich wiederum einmal, wie uns scheinen möchte, die Unzulänglichkeit des reinen Rechtspositivismus, der mit der staatlichen „Proklamation“ alles erledigen will und eine Ergänzung durch das Naturrecht ablehnt. Über der staatlichen Proklamation, der positiven staatlichen Gesetzgebung, steht nach der klaren Rechtsüberzeugung des Volkes die naturrechtliche Verpflichtung des Staates zur vollwertigen Einlösung unterwertiger Münzen usw., wenn und soweit hierdurch allein das Volk wirksam vor Schädigungen bewahrt werden kann. Gegen die Rechtsüberzeugung des Volkes läßt sich aber keine positive Rechtsordnung, auch nicht im Münz- und Geldwesen, dauernd aufrecht erhalten.

Blicken wir ferner auf die Münzgesetzgebung derjenigen Staaten, die bis zum Weltkrieg ihr Münz- und Geldwesen am besten geordnet hatten, so läßt auch diese Gesetzgebung keineswegs erkennen, daß der Staat sich die Befugnis beilegt, Geld so ganz nach Belieben herzustellen. Wir erinnern bloß an das über die Grenze erlaubter Abweichungen in der Prägung, das Gewichts- und Feingehaltsremedium der Münzen oben Gesagte, an die Abnutzungsgrenze, das Passiergewicht, an die Bestimmungen über die Einlösung unterwertiger Scheidemünzen durch öffentliche Kassen, an die Begrenzung der Pflicht, solche Münzen in Zahlung zu nehmen.

Wird aber die Verpflichtung des Staates, für sein Gepräge aufzukommen, nicht mehr anerkannt, oder ist die Erfüllung der Verpflichtung praktisch unmöglich geworden, dann ist es mit dem Geldwesen übel bestellt.

Doch nehmen wir den Geldbegriff an, wie er tatsächlich verstanden wird.

¹ Das Geld 37 Anm.

Spricht man heute von der juristischen Ausgestaltung des Geldbegriffs, so denkt man eben an die positiv rechtliche Verknüpfung des Geldwesens mit der staatlichen Autorität: „Geld“ im juristischen Sinne wäre also ein vom Staate für den Verkehr geschaffenes und gesetzlich geordnetes Tauschmittel. Allmählich hat der Staat dann durch seine Rechtsordnung auch, wie wir sahen, Währungsgeld, „Geld“ im vollen juristischen Sinne, eingeführt. Das Währungsgeld ist Geld als gesetzliches Zahlungsmittel (Schuldlösungsmittel, Solutionsmittel). Mit diesem Gelde können, unabhängig vom Willen des Empfängers, Zahlungen mit schuldlösender Wirkung geleistet werden.

Gehört außer der staatlichen Ausgabe zum Begriff des Geldes auch dessen allgemeine gesellschaftliche Geltung und Anerkennung? Was nicht allgemein gilt, kann kein „Geld“ sein. Liefmann erblickt das Wesen des Geldes darin, „daß jeder es nimmt“. Zwei Gründe aber sind es, wie bereits gesagt, die dem Gelde allgemeine Anerkennung sichern: außer der staatlichen Autorität das Vertrauen des Publikums. Und dieses Vertrauen ist am besten gewahrt, sofern ein Geld mit eigenem stofflichen Wert wenigstens die letzte Stütze der Geldverfassung bildet.

Wie dem immer sei, wir wiederholen: Juristisch muß man sagen: Geld ist gesetzliches Zahlungsmittel, staatlich begünstigtes Zahlungsmittel, das gesetzliche Zahlungsmittel, das vom Staate zur Grundlage der Währung erklärt wird. Knapp fordert insofern mit Recht von der Definition, daß sie nicht nur das Metallgeld, sondern ebenfalls das Papiergeld umfasse. Auch Papiergeld ist Geld, und keineswegs immer schlechtes Geld. Manche Gründe können die Einführung von Papiergeld durchaus rechtfertigen.

Wenn aber Helfferich¹ auf Adam Smith hinweist, der schon den Vorteil einer Ersparung von Metallgeld durch den Gebrauch von papierenen Geldzeichen erkannt habe, so wird man zunächst wenigstens die Bedenken nicht übersehen dürfen, die Smith beizufügen für gut findet. Er sagt²: „Die Substitution des Papiers an Stelle des Gold- und Silbergeldes ersetzt ein sehr kostspieliges Verkehrswerkzeug durch ein weit weniger kostbares und zuweilen ebenso geeignetes. Der Umlauf wird durch ein neues Rad bewirkt, das anzuschaffen und zu erhalten weniger kostet als das alte.“ Dann fügt er später bei: „Das in einem Lande umlaufende Gold- und Silbergeld kann mit einer Landstraße verglichen werden, die alles Gras und Korn des Landes in Umlauf setzt und auf den Markt bringt, selbst aber keinen Halm produziert. Verständige Bankoperationen stellen, wenn ich ein so kühnes Bild gebrauchen darf, eine Art Straße durch die Luft her und setzen dadurch das Land gleichsam in den Stand, einen großen Teil seiner Landstraßen in gute Weiden- und Kornfelder zu verwandeln und dadurch den Jahresertrag des Bodens und der Arbeit beträchtlich zu vermehren. Gleichwohl ist zuzugeben, daß Handel und Gewerbe des Landes, obwohl sie sich dadurch steigern lassen, doch auf den Dädalusflügeln des Papiergeldes gar nicht so sicher sind, als wenn sie auf dem festen Grunde des Goldes und Silbers wandeln. Außer den Unfällen, denen sie durch den

¹ A. a. O. 475.

² Volkswohlstand. Übersetzung Stöpel II, Kap. 2, S. 25 und 64 f.

Unverstand des Lenkers dieses Papierumlaufs ausgesetzt sind, können sie noch von manchen andern betroffen werden, vor denen sie keine Klugheit oder Geschicklichkeit jener Lenker bewahren kann.“

John Stuart Mill aber sagt¹: „Die Versuchung, mit der Emission von Papiergeld zu weit zu gehen, ist so stark, daß nichts zulässig erscheint, was auch in noch so geringem Grade die Schranken, welche solche hindern, zu schwächen beiträgt. Keine Lehre der Volkswirtschaft beruht auf so einleuchtenden Gründen als das Unheil, welches ein Papiergeld anrichtet, das nicht, sei es durch Einlösbarkeit oder ein derselben entsprechendes Beschränkungsprinzip, in gleichem Werte mit dem Metallgeld gehalten wird, und demgemäß ist denn auch, obschon erst nach langjährigen Erörterungen, diese Lehre der öffentlichen Meinung ziemlich erfolgreich aufgedrungen worden. Dessenungeachtet gibt es noch viele, die anderer Ansicht sind, und es treten bald hier, bald da Projektensmacher auf mit Vorschlägen, mittels einer unbeschränkten Emission von uneinlösbarem Papiergeld alle wirtschaftlichen Leiden der bürgerlichen Gesellschaft zu heilen. In einer solchen Idee liegt in der Tat ein großer Reiz. Die Abbezahlung der Staatsschuld, die Bestreitung der Regierungskosten ohne Erhebung von Steuern und endlich noch die Bereicherung des gesamten Gemeinwesens, das gibt eine glänzende Aussicht, wenn jemand einmal zu dem Glauben hat kommen können, daß sich solches alles durch Bedruckung von Zetteln mit wenigen Worten und Zahlen ausrichten lasse. Der Stein der Weisen könnte nichts Größeres verheißen.“

Man hat das Papiergeldwesen wohl auch mit einer umgekehrten Pyramide verglichen, die letztlich mit der Spitze sich auf den metallenen Barvorrat stützen müsse. Gehe dieser Kontakt völlig verloren, dann schwebte das Ganze in der Luft. Der Staat bleibt jedenfalls auch für sein Papiergeld nach der Rechtsüberzeugung des Volkes verantwortlich. Mit bloßen Machtsprüchen ist es hier nicht getan, und nach Willkür kann er mit „chartalen Zahlungsmitteln“ nicht umgehen. Durch pflichtmäßige Einlösung oder durch ein derselben entsprechendes Beschränkungsprinzip, wie J. St. Mill sagt, muß nach Möglichkeit dafür gesorgt sein, daß das papierene Geld im Tauschverkehr tatsächlich und dauernd den gleichen funktionalen Wert behalte, der im Nennwert zum Ausdruck gelangt und der doch schließlich auf ein bestimmtes Quantum Metallgeld lautet. Es handelt sich hier für den Staat um dieselbe natürliche Gerechtigkeitspflicht, wie wir sie oben für das Münzgeld hervorhoben: Der Staat haftet letztlich — innerhalb der Grenzen praktischer Möglichkeit — auch hier für sein „Gepräge“. Das Vertrauen des Publikums läßt sich eben nicht erzwingen, wohl aber durch Verkehrsbedürfnis und eventuelle staatliche Haftung gewinnen. Für „Assignaten“ ist im Werturteil und Vertrauen des Volkes kein Raum, am wenigsten, wenn es sich derselben nicht erwehren kann.

„Wir verstehen unter Geld“, sagt nun Helfferich², „die Gesamtheit derjenigen Objekte, welche in einem gegebenen Wirtschaftsgebiet und in einer gegebenen Wirtschaftsverfassung die ordentliche Bestimmung haben, den Verkehr (oder die Übertragung von Werten) zwischen den

¹ Grundsätze der politischen Ökonomie. Übersetzung Soetbeer II, Buch 3, Kap. 13. §§ 2 3, S. 221 f.

² Das Geld (1910) 220.

wirtschaftlichen Individuen zu vermitteln.“ Es gehört hiernach nicht zum Wesen des „Geldes“, die Geldeinheit als stoffliche Werteinheit zum Ausdruck zu bringen. Das Geld braucht nicht durch seinen körperlichen Wert Äquivalent, Gleichwert, wirkliche Vergütung für Sachen und Dienste zu sein. Es genügt, daß es das Erlangen einer solchen Vergütung vermittelt.

Auch wer diesen allgemeineren und weiteren Geldbegriff im wirtschaftlichen Sinne annehmen will, wird aber doch wieder betonen müssen, daß heute in der Meinung des Publikums zum Wesen des Geldes irgendwie der staatliche Ursprung jener „Bestimmung“ gehört.

Der alte Streit um den Geldbegriff ist übrigens bis heute nicht erledigt. Gegenüber der merkantilistischen Überschätzung des Geldes sprach schon Locke vom „imaginären Werte“ von Gold und Silber. Auf Grund eines Übereinkommens der Menschen seien diese Metalle zu einem „allgemeinen Unterpfand“ (common pledge) geworden; dieses Unterpfand gewähre die Sicherheit, gleiche Werte wie die gegen das Geld weggegebenen zu erlangen. Für Hume war das Geld, wie bereits bemerkt wurde, lediglich ein „Zeichen“, das zur Messung und Darstellung des Wertes von Arbeit und Gütern (representation of labour and commodities) diene. Die ähnliche Auffassung fand sich auch wiederum bei neueren Schriftstellern wie Oppenheim, Macleod usw.

In Deutschland verstand jedoch, wie wir sahen, die herrschende Schulmeinung¹ unter „Geld“ wenigstens in erster Linie lange ein stofflich wertvolles Verkehrsgut.

Nach Roscher ist „Geld“ eine „allgemein beliebte Ware, die zur Vermittlung der verschiedenartigsten Tauschoperationen, zur Messung der Tauschwerte überhaupt sowie als Wertträger durch Raum und Zeit angewendet wird“².

„Dem Ursprung nach“, meint Knies³, „bedeutet das Wort Geld nicht das, was gilt im Sinne der ‚allgemeingültigen‘ Ware, sondern so viel als schuldige Leistung, das was vergelten soll; das, wodurch mit Vieh, Frucht, Pfennigen ein Entgelt für Empfangenes geleistet, womit bezahlt wird. Insbesondere wurde die Rente (redditus) Geld genannt, indem durch sie in Frucht (Korngeld) oder Pfennigen (Pfenniggeld) ein Empfangenes vergolten wurde.“

2. Die neuen nominalistischen Geldtheorien wollen nun die überlieferte realistische (metallistische) Geldlehre gänzlich beseitigen.

¹ Ad. Wagner, Grundlegung³ 1. Teil, S. 342 ff. In seiner „Sozialökonomischen Theorie des Geldes und Geldwesens“ (1909) 116 sagt Wagner: „Ein knapper, einheitlicher, aus einer einzigen (Haupt-)Funktion abgeleiteter allgemeiner Geldbegriff, wie allgemeines im Verkehr eines Wirtschaftsgebietes gebrauchtes Tauschmittel oder den Wertverkehr vermittelndes Objekt, läßt sich nicht richtig bilden. Die übrigen tatsächlichen Funktionen folgen auch nicht als bloße Konsekutivfunktionen aus einem solchen vermeintlich allgemeinen Geldbegriff.“

² Roscher (System I, § 116 A. 5) führt als „falsche Definitionen des Geldes“ solche an, „die es für mehr oder für weniger halten als die kurrenteste Ware“.

³ Das Geld (1886) 9 Anm. mit Hinweis auf Arnold, Geschichte des Eigentums in den deutschen Städten (1861) 89, und auf Menger, Volkswirtschaftslehre (1871) 254.

Georg Friedrich Knapp¹ betrachtet das Geldwesen oder, wie er sagt, richtiger das Zahlungswesen als einen Zweig der Staatswissenschaft. Die Herleitung aus staatsloser Betrachtungsweise halte er für veraltet, ja sogar für ganz verkehrt. Verwandt fühle er sich mit Otto Heyn, dessen Werk von 1894 den Titel trägt: „Papierwährung mit Goldreserve für den Auslandsverkehr.“ Doch will Knapp nur als Geldtheoretiker lehren, nicht der Geldpolitik neue Wege weisen. Die bestehende Goldwährung greift er durchaus nicht an, ist vielmehr Anhänger derselben. Eine Geldverfassung ohne Bargeldumlauf gilt ihm bloß als entfernte Zukunftsmöglichkeit. Aber er lehnt die bisherige „metallistische“ Theorie ab. Die ursprüngliche „pensatorische“ Zahlung durch Zuwägen von Metall sei überall durch die Übergabe gezeichneter Stücke bei den Zahlungen ersetzt worden. Diesen Stücken habe die staatliche Rechtsordnung autoritativ eine bestimmte Geltung in Werteinheiten beigelegt. Neben dieser als „chartale“ Zahlung bezeichneten Zahlungsform komme noch die „girale“ Zahlung vor durch Überweisung eines Guthabens bei einer Zentralstelle. Die „metallistische“ Theorie habe nun die Werteinheit (Mark, Frank, Gulden, Rubel, Pfund Sterling) als eine Metallquantität definiert. Die Werteinheit sei aber heute grundsätzlich von der metallischen Grundlage unabhängig geworden. So sei ja z. B. der österreichische Gulden bis 1892 von jeder Metallbasis losgelöst gewesen². Es bedürfe darum eines erweiterten Geldbegriffs, der über die Form des metallischen Bargeldes hinausgehe. Die Werteinheit als Geschöpf der staatlichen Rechtsordnung ist nach der Auffassung Knapps nicht metallisch, sondern bloß „nominal“ definiert durch den Anschluß an die frühere Werteinheit: die Mark ist der dritte Teil eines Talers, die Krone die Hälfte eines Guldens usw. Daß zur Herstellung des Zahlungsmittels Metall verwendet werde, sei für den Begriff des Geldes gleichgültig. Das Geld habe seinen nominalen Wert und seine juristische Geltung durch die staatliche „Proklamation“. Daß Geld ist also „chartales Zahlungsmittel“, oder genauer: Geld ist das vom Staate sanktionierte chartale Zahlungsmittel. Ob es aus Metall oder Papier besteht, verschlägt nichts. Die Frage nach dem Geldstoff gehört in die Lehre von der Herstellung der Geldzeichen, aber nicht in den Begriff des Geldes.

Knapp ist, wie gesagt, Geldtheoretiker, nicht Währungspolitiker. Ihm gilt das Geld als chartales Zahlungsmittel. Wollte er das Geld auch währungspolitisch betrachten, dann müßte er alle Funktionen des Geldes berücksichtigen, die für die Rolle wichtig sind, welche das Geld in einer bestimmten Wirtschaftsordnung leisten muß (Diehl). Dann würden aber auch die Vorzüge der metallischen Währung klar zu Tage treten. Schon in der Tauschfunktion ist metallisches Geld (Gold) die relativ beste Vergleichsware gegenüber

¹ Staatliche Theorie des Geldes (1905) Vorwort und 21 ff. Zweite Auflage 1918 mit einem besondern Abschnitt über den „sog. Geldwert“. Weitere Abhandlungen zur Darlegung seiner Theorie veröffentlichte Knapp in Schmollers Jahrbuch XXX XXXI XXXIII (1906 1907 1909); in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XVII (1908); dann im 4. Bande des Handwörterbuches der Staatswissenschaft.³ 610 ff.; in den Abhandlungen aus dem staatswissenschaftlichen Seminar von Straßburg, Heft 24 ff.; Arbeiten von Schülern Knapps (K. Blaum, J. Scheffler, E. Franz) über schweizerisches, amerikanisches, italienisches Geldwesen.

² Das österreichische Geldwesen hat bislang in der Kriegs- und Nachkriegszeit eine Entwicklung erfahren, die es nicht gerade als mustergültig erscheinen läßt.

allen andern Waren, zwar kein absolut unveränderlicher Wertmaßstab, aber doch das relativ im Werte stabilste Gut, in welchem die Preise der andern Güter festgesetzt werden können usw. Der Währungspolitiker muß ferner auf die tatsächlich bestehende internationale Bindung an das Gold, die Goldwährung aller großen Handelsstaaten, ja aller Kulturstaaen Rücksicht nehmen. Doch in der Formulierung des herrschenden Geldbegriffes hat Knapp recht. Geld ist heute, auch in der Meinung des Publikums, alles, was vom Staate als gesetzliches Zahlungsmittel proklamiert wird: Metallgeld, Papiergeld. Auch die entwertete Mark bleibt „Geld“.

„Das staatliche Zahlungsmittel bedarf keines Materialwertes, es trägt den Wert in sich selbst kraft der staatlichen Autorität.“ So sagt Friedrich Bendixen¹. Das Geld braucht kein wirtschaftliches Gut zu sein. Es ist ein staatlich begünstigtes Wertzeichen. Fragen wir nach dem Wesen des Geldes, so müssen wir nicht an die Trübung denken, die seine Erscheinung durch die Zutat des Substanzwerts erfährt. Was ist aber der Geldwert, wenn er nicht mit Goldwert identisch ist? Der Geldwert ist eine Vorstellung des einzelnen wie der Gesamtheit, die sich bildet als Niederschlag von Erfahrungen. Der Gegenstand dieser Erfahrungen ist aber nicht das Gold, es sind vielmehr die Preise. Als Derivat aus allen ihm bekannten Preisen entwickelt sich in einem jeden die Vorstellung vom Geldwert. Wer den Wert einer Sache abschätzt, mißt nicht am Golde, sondern vergleicht Preise. Kurz, das Geld ist nicht in sich Objekt der Bewertung; die scheinbare Vorstellung des Geldwerts ist nur ein Reflex der Preise.

Knapp hat, wie Bendixen ausführt², die Nationalökonomien belehrt, daß der Metallismus nicht hinreicht, um das Wesen des Geldes zu erklären. Aber die Betrachtungsweise Knapps sei die juristische, nicht die ökonomische. Der Jurist frage nach Gesetz, nach Rechten und Pflichten, der Ökonomist nach Werten. Für den Juristen sei das Geld staatlich approbiertes Zahlungsmittel, ein Werkzeug zur Lösung juristischer Verbindlichkeiten. Für den Ökonomen aber sei Geld, was wirtschaftlich für Geld fungiert, was der Verkehr als Geld anerkennt. Also auch die Giroguthaben, die nach der staatlichen Theorie unzweifelhaft nicht zum Gelde gehören, seien wirtschaftlich Geld, girales Geld. Das staatliche Geld und das girale Geld seien aus der ökonomischen Perspektive gesehen nur Erscheinungsformen des „wirtschaftlichen“ Geldes. Knapps staatliche Theorie des Geldes bedürfe somit einer Ergänzung. Das Geld ist, wie Bendixen ausführt, der Vermittler zwischen Produktion und Konsumtion. Wer für eine Leistung Geld erhält, ist damit nur privatrechtlich abgefunden, volkswirtschaftlich erscheint er mit dem Geld in der Hand als Legitimationsträger für entsprechende Gegenleistungen. So stellt sich „das Geld, das juristisch Zahlungsmittel ist, volkswirtschaftlich als ein durch Vorleistungen erworbenes Anrecht an der verkaufsreifen konsumtibilen Produktion dar“³.

Wir gehen noch nicht auf die Frage des Geldwertes näher ein, wir haben es hier bloß mit dem Geldbegriff zu tun. Nach Bendixen wäre zu unterscheiden

¹ Geld und Kapital (2 1918). Ders., Das Wesen des Geldes (1908) 6 (2 1918). Ders., Währungspolitik und Geldtheorie im Lichte des Weltkrieges (1916) 97. Dazu eine Reihe von Aufsätzen in Conrads Jahrbüchern.

² Wesen des Geldes 14 ff.

³ Ebd. 23.

zwischen Werteinheit und Zahlungsmittel, die Träger der Werteinheit seien (auf Werteinheiten lautende Geldzeichen oder Giroguthaben). Diese Scheidung kann irreführen. Geld ist jedenfalls keine abstrakte Werteinheit, sondern ein konkretes Zahlungsmittel. Hat dieses Geld keinen Stoffwert, bleibt es außer Beziehung zum Gelde mit Stoffwert, dann kann in der heutigen privatwirtschaftlichen Ordnung das Geldwesen leicht in Verwirrung geraten. Auch die Geldtheorie muß, wie Diehl mit Recht betont, zwischen gutem und schlechtem Gelde unterscheiden. Der Staat kann ja auch schlechtes Geld schaffen (durch amtliche Preisfestsetzung des Geldes), das vom Verkehr anders gewertet wird, als der Nominalbetrag (Preis) anzeigt. Es ist juristisch „Geld“, aber volkswirtschaftlich schlechtes Geld.

Auch der von Liefmann formulierte Geldbegriff kann nicht befriedigen. Er sagt¹: „Geld ist die aus der Einbürgerung allgemeiner Tauschmittel sich entwickelnde allgemeine abstrakte Rechnungseinheit, in der alle Konsumwirtschaften ihre Kosten und die Erwerbswirtschaften auch ihre Erträge (Nutzen) zu veranschlagen pflegen.“

Für die dem Nominalismus günstige Literatur mögen einige Beispiele genügen.

Schumpeter² glaubt das Wesen des Geldes am besten mit dem Ausdruck „Anweisung“ wiedergeben zu können. Er unterscheidet zwischen der Warentheorie (Metallismus) und der Anweisungstheorie (Nominalismus) des Geldes. Er hält aber eine Versöhnung zwischen beiden Theorien für möglich: in der Theorie sei die Anweisungstheorie allein berechtigt. Dagegen sprächen praktische Gründe für die Warentheorie. Können indes diese praktischen Gründe in der Theorie vernachlässigt werden? Man wird überdies Bedenken tragen können gegen die Bezeichnung des Geldes als „Anweisung“, und dazu noch als einer Anweisung auf das „Sozialprodukt“. Geld ist jedenfalls keine Anweisung im gewöhnlichen Sinne, kein Forderungsrecht auf eine bestimmte Sache. Die Bezeichnung des Geldes als einer Anweisung auf das „Sozialprodukt“ aber erweckt unwillkürlich die Vorstellung einer zentralistisch, sozialistisch organisierten Volkswirtschaft, wie sie auf die gegenwärtige Verkehrswirtschaft nicht paßt.

Elster³ schließt sich im wesentlichen an Knapp und Bendixen an. Bendixen hatte das Geld als „Anrecht an den verkaufsreifen konsumtiblen Produkten“ bezeichnet. Nach Elster bedeutet das Geld: Beteiligungsmöglichkeit am Sozialprodukt. Auch hier wieder der mißverständliche Ausdruck „Sozialprodukt“, der auf eine gemeinwirtschaftliche, nicht aber auf die privatwirtschaftliche Wirtschaftsform paßt.

Kurt Singer⁴ folgt ebenfalls der Knappschen staatlichen Theorie des Geldes usw.⁵

¹ Die Geldvermehrung im Weltkrieg und die Beseitigung ihrer Folgen (1918) 60.

² Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XLIV (1918) 627 ff.

³ Die Seele des Geldes (1920). Zahlreiche Aufsätze in den letzten Jahrgängen der Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.

⁴ Das Geld als Zeichen (1920).

⁵ Wir können nicht auf die ganze dem Nominalismus abholde Literatur hier eingehen. Erwähnt seien Eßlen, Die beabsichtigte Enthronung des Goldes, in Schmollers

Man wird vielleicht an manchen neueren Versuchen, zu einem richtigen Geldbegriff zu kommen, weniger zu tadeln haben, daß sie falsche Elemente in den Geldbegriff hineininterpretieren wollen, als daß sie richtige Elemente von demselben ausschließen. Wir glauben demgegenüber keinen Grund zu haben von dem Geldbegriff abzustehen, der unsern bisherigen Ausführungen zu Grunde liegt.

„Geld“ im juristischen und allgemein üblichen Sinne ist hiernach, wie wir sagten, ein zur Wertvergleichung und Wertübertragung geeignetes Tausch- und Zahlungsmittel¹, dessen Verwendung für diese Zwecke innerhalb eines bestimmten Gebiets durch die staatliche Autorität und unter staatlicher Verantwortung eingeführt und geordnet wird, und welches daselbst allgemeine Anerkennung und Geltung gefunden hat. Dahin gehört die vollwertige und nicht vollwertige Münze und das Papiergeld. Das ist „Geld“ im juristischen Sinne, wobei wir noch einmal nachdrücklich betonen, daß die staatliche Autorität für das von ihr eingeführte Geld eintreten muß.

3. Geldersatzmittel. In hochentwickelten Volkswirtschaften der modernen Völker können nicht alle Zahlungen mit Metallgeld gemacht werden². Das gesamte Metallgeld, über welches ein Volk verfügt, müßte sonst Tag für Tag von Hand zu Hand wandern. Überdies werden die täglich notwendigen Zahlungen keineswegs immer an demselben Orte geleistet, sondern gehen zumeist in die Weite, bei großen Gebieten oft in beträchtliche Entfernungen. Würden nun alle Zahlungen mit Metallgeld zu begleichen sein, so wäre das nicht nur sehr mühevoll und kostspielig (Transportkosten), sondern überdies mit größerer Verlustgefahr verbunden. So bedarf denn jede höher entwickelte Volkswirtschaft auch solcher Mittel, die es ermöglichen, bedeutende Zahlungen und Zahlungen in größere Entfernungen zu leisten, ohne daß dabei Metallgeld verwendet wird.

Ersatzmittel, die im Verkehr an die Stelle des Metallgeldes treten, sind:

1. Papiergeld und Banknoten, Umlaufsmittel, die mit der Bestimmung hergestellt werden, um an Stelle des Metallgeldes im Zahlungsverkehr Verwendung zu finden.

2. Schecks, Wechsel und ähnliche Obligationen, Schuldurkunden, die nicht unmittelbar für die Geldfunktion bestimmt sind, dadurch aber,

Jahrbuch (1917); Genzmer, Kritische Betrachtungen zur nominalistischen Geldtheorie (Freiburger Dissertation, 1917).

Als Gegner einer nominalistischen Auffassung kommen besonders in Betracht A. Wagner, Helfferich, Diehl, Lotz, Voigt, Mises, Bortkiewicz, Menadier usw. Vgl. zur Literatur M. Palyi, Der Streit um die staatliche Theorie des Geldes, in Schmollers Jahrbuch XLV (1921) 229 ff. (533 ff.) 230 f. (534 f.).

¹ Die Funktion als „Wertträger“ folgt daraus von selbst.

² Vgl. Wilh. Neurath, Volkswirtschaftliche und sozialphilosophische Essays (1880) 313 ff.

daß sie im Verkehr weitergegeben werden können, als Ersatzmittel für Metallgeld tatsächlich dienen.

3. Briefmarken, Stempelmarken, Zinsscheine¹, Konsumvereinsmarken u. dgl., also Wertzeichen, die zu andern Zwecken als zur Geldfunktion bestimmt sind, doch auch in Zahlung gegeben und genommen werden aus Gründen der Bequemlichkeit.

Wer im wirtschaftlichen Sinne „Geld“ jedes in der Gesellschaft allgemein anerkannte Tauschmittel nennt, oder mit Helfferich² die Gesamtheit derjenigen Objekte, welche in einem gegebenen Wirtschaftsgebiet und in einer gegebenen Wirtschaftsverfassung die ordentliche Bestimmung haben, den Verkehr (oder die Übertragung von Werten) zwischen den wirtschaftenden Individuen zu vermitteln, der wird außer den Münzen und dem vom Staate ausgegebenen Papiergeld noch die vom Verkehr für den Verkehr aufgenommenen Banknoten zum Gelde rechnen. Die konsequentesten Anhänger einer mehr extrem metallistischen Geldtheorie anderseits werden in all den oben aufgeführten Ersatzmitteln des Metallgeldes und auch im Papiergeld schlechthin „Geldsurrogate“ erblicken.

Dem vom Staate ausgegebenen Papiergeld komme der Geldcharakter nicht zu, sagen sie, weil es keinen Eigenwert enthalte, seinen Wert nur vom Metallgeld ableiten könne. Der gemäßigte Metallismus erkennt, wie gesagt, das mit gesetzlichem Zwangskurs ausgestattete Papiergeld aber als „Geld“ an. Die oft erörterte Streitfrage ferner, ob Banknoten „Geld“ seien, entscheiden Wagner³ u. a. in verneinendem Sinne: die Banknote sei lediglich eine Urkunde über eine auf Geld lautende Forderung, grundsätzlich den Schecks, fälligen Coupons, Sichtwechseln mit Blankoindossament usw. gleichzustellen, die ebenfalls gewisse Funktionen des Geldes verrichten könnten. Die uneinlösliche Banknote, sagen die einen, ist Papiergeld, die einlösliche aber ein Geldkreditpapier, ein Zahlungsgeld.

¹ Es war eine außerordentliche Maßregel zu Ende des Weltkriegs, hervorgerufen durch den starken Bedarf an Zahlungsmitteln, daß auch die am 2. Januar 1919 fällig werdenden Zinsscheine der 5⁰igen Reichskriegsanleihen durch Beschluß des deutschen Bundesrats zum gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt wurden. Vom genannten Termin an waren die Zinsscheine wieder gegen andere Zahlungsmittel einzulösen.

² Helfferich (Das Geld 298 ff.) möchte auch die von privaten Instituten ausgegebenen Banknoten dem rechtlichen Geldbegriff unterordnen. Diese privaten Institute bedürften der staatlichen Autorisation; der Staat erkenne die Banknoten als Verkehrsinstrument an, verleihe ihnen zuweilen gesetzliche Zahlungskraft, mache sie uneinlöslich; in der Sprache der Gesetze würden die Banknoten zuweilen dem „Gelde“ beigezählt. Wir möchten indessen unmittelbar nur das vom Staate ausgegebene Geld „Geld“ im juristischen Sinne nennen, Banknoten erst nach staatlicher Adoption. Daß die Banknoten „juristisch in Betracht kommen“, macht sie noch nicht zum Gelde im juristischen Sinne. Sie werden wohl zum „Gelde“ im Sinne des Verkehrs gerechnet, und das mag auch zuweilen in der Gesetzgebung zum Ausdruck kommen. Die Zahlung in gesetzlich zugelassenen Noten deutscher Banken wurde z. B. als „Barzahlung“ neben der Zahlung in „deutschem Gelde“ und in Reichskassenscheinen (im § 195 des Handelsgesetzbuches) bezeichnet.

³ Sozialökonomische Theorie des Geldes und Geldwesens (1909) 134 ff.

versprechen. Andere wiederum sind geneigt, den mit gesetzlicher Zahlungskraft ausgestatteten Banknoten (ohne Rücksicht auf die Einlösbarkeit) den Geldcharakter zuzuerkennen. „Selbst bei den uneinlöslichen Banknoten“, sagt aber Diehl¹, „mit tatsächlicher Qualität als gesetzliches Zahlungsmittel kann von einem ‚Papiergeld‘ nicht die Rede sein; denn so bedenklich auch der Mangel der Einlöschungspflicht ist, auch unter diesem System werden die Banknoten nicht ausgegeben, um Geld in Umlauf zu bringen, sondern sie werden in Form von Darlehen an den Staat oder an Kaufleute ausgegeben — also gegen Forderungsrechte, die die Bank ihrerseits erwirbt.“

Lexis unterscheidet (1913 für die Zeit vor dem Weltkrieg) drei Formen von „Papiergeld“: „An sich ungefährlich“, sagt er², „ist das in Metallgeld einlösliche Papiergeld ohne andere gesetzliche Zahlungskraft als gegen die öffentlichen Kassen, wie die deutschen Reichskassenscheine. Da diese keine Zahlungskraft gegen Private haben, beruht ihr Wert auf ihrem Zahlungskredit, sie sind also Kreditgeld. Ihre Zahlungskraft gegen den Staat würde sie nicht genügend umlaufsfähig machen, wenn ihnen nicht das allgemeine Vertrauen als Stütze diene. Die Einlöslichkeit verstärkt ihren Kredit, setzt ihn aber auch voraus, da gar kein besonderer Fonds für die Einlösung vorhanden ist, sondern diese lediglich bei der Reichsbank auf Rechnung des Reichsguthabens stattfindet. Da die Gesamtsumme der Reichskassenscheine auf die mäßige Summe von 120 Millionen Mark beschränkt ist (vor dem Krieg), so ist auch in kritischen Zeiten ein starker Zudrang zur Einlösung nicht zu befürchten. — Eine zweite Art des Papiergeldes hat unbeschränkte Zahlungskraft gegen jedermann, ist aber gegen Metallgeld einlöslich. Hierher gehört das der Vereinigten Staaten, dessen Gesamtsumme auch auf einen festen Betrag (346,7 Millionen Dollar) beschränkt ist. Sein Wert beruht einestheils auf der ihm rechtlich zustehenden Kraft, zur Zahlung aller Schulden zu dienen, und insofern ist es also nicht im eigentlichen Sinne Kreditgeld; jedoch wird ihm durch die gesetzliche Einlöschungspflicht des Staates auch noch eine Kreditstütze gewährt und namentlich verhindert, daß sein Wert von dem der metallisch dargestellten Geldeinheit abweiche. Es ist daher nicht als selbständiges Wertmaß zu betrachten, sondern es lehnt sich an das Metallgeld an, und es kann demnach als ‚unselbständiges Papierwährungsgeld‘ charakterisiert werden. — Man könnte geneigt sein, die Noten der Banken von England und Frankreich und jetzt auch die der Reichsbank, die ebenfalls unbeschränkte gesetzliche Zahlungskraft haben und dabei einlöslich sind, mit diesem Papiergeld zusammenzustellen. Aber es empfiehlt sich, den Begriff des Geldes streng auf die vom Staate ausgegebenen Umlaufsmittel zu beschränken; die Banknoten dagegen, solange sie als stets fällige, einlösliche Schuldscheine im privaten Geschäftsverkehr ausgegeben werden, sind Geldersatzmittel, aber kein Geld, selbst wenn ihnen die volle Zahlungskraft zugestanden ist. Wenn aber der Staat ihre Einlöslichkeit aufhebt, so übernimmt er ebenso die Verantwortlichkeit für ihren Wert, als wenn er sie selbst ausgäbe; sie erhalten dann eine ausschließlich öffentlich-rechtliche Stellung und bilden die am häufigsten vorkommende Form der dritten und wichtigsten Art des Papiergeldes, nämlich des uneinlöslichen mit unbeschränkter Zahlungskraft gegen jedermann, d. h. mit Zwangskurs. Solches

¹ Erläuterungen zu Ricardo XI (1905) 235.

² Allgemeine Volkswirtschaftslehre (*1913) 110.

Papiergeld ist aber auch vielfach ohne Vermittlung einer Bank direkt vom Staate ausgegeben worden.“

Ohne Zweifel ist und bleibt die Banknote ursprünglich und in reiner Form ihrem Wesen nach Kreditpapier, wie wir später bei der Lehre von den Banken näher sehen werden. Wer indes die Verkehrsmeinung, die Geschäftspraxis befragt, der wird weniger Bedenken tragen, dem oben gekennzeichneten Sammelbegriff von „Geld“ Papiergeld und Banknoten unterzuordnen. Banknoten haben heute durch den Verkehr für den Verkehr unzweifelhaft die mittelbare praktische Bestimmung darin, als Tausch- und Zahlungsmittel zu dienen und sind für diese Funktionen in tatsächlicher Geltung. Wir unsererseits rechnen Banknoten mit gesetzlicher Zahlungskraft zum „Gelde“ auch im juristischen Sinne. Nicht einlösbare und nicht gedeckte Banknoten mit Zwangskurs sind reines „Papiergeld“ („entartete Banknote“).

Wenn man nun aber auch im Hinblick auf Wechsel, Anweisungen und Überweisungen, gegenseitige Abrechnung (Kontokorrent) u. dgl. von einem „Gelde des Kaufmanns“, einem „privaten Vertrauensgeld“ (privaten Fiduziargeld) gesprochen und darin sogar „das Geld der Zukunft“ (Neurath) erblickt hat, so möchten wir eben diese Zukunft erst abwarten, in der Gegenwart aber jene Papiere nicht zum „Gelde“ rechnen. Gewöhnliche Anweisungen, Wechsel, Giroanweisungen und Schecks sind nur „Geldsurrogate“, Geldersatzmittel, nicht bloß Ersatzmittel für Metallgeld, sondern auch für Papiergeld, sofern sie im Verkehr tatsächlich dem Gelde ähnliche Funktionen ausüben. Sie führen sich aber nicht auf staatliche Anordnung und Verantwortung zurück, sind privaten Charakters und sind auch nicht für Geldfunktionen per se bestimmt¹. Ihre ursprüngliche Bestimmung besteht vielmehr darin, daß der Empfänger derselben zu einer Geldforderung berechtigt, oder dazu ermächtigt werde, sich die auf dem Scheine bezeichnete Summe Geldes von irgend einem darauf namhaft gemachten Schuldner auszahlen zu lassen. Bei den gewöhnlichen Anweisungen und den Wechseln handelt es sich um Realisierung von Geldforderungen, die bereits vor der Ausstellung derselben begründet worden sind. Den Giroanweisungen und Schecks anderseits geht die Begründung von Geldforderungsrechten, die Bildung von „Guthaben“ voraus, um dann an diejenigen, an welche Zahlungen zu machen sind, an Zahlungsstatt Giroanweisungen und Schecks auf jenes „Guthaben“ übergeben zu können.

Der Wechsel kann seinen Zweck erfüllen, auch wenn er nicht in Umlauf gesetzt wird, sondern von der Ausstellung bis zum Verfalltage bei derselben

¹ Helfferich, Das Geld (*1910) 228 ff. Philippovich bezeichnet Wechsel, Scheck, die Buchübertragung (Giro) und das damit zusammenhängende Ausgleichungs-(Abrechnungs-)system als „wichtigere Geldersatzmittel“, beläßt aber den Namen des „Ersatzmittels“ für Währungsgeld auch Kreditpapieren, wie einlösbaren Bank- oder Staatsnoten (Grundriß I¹¹ [1916] 283).

Person verbleibt. Staatspapiergeld und Banknoten dagegen sind für den Umlauf als Tauschmittel (Banknoten wenigstens mittelbar) bestimmt; auch besteht für sie keine Beschränkung der Umlaufszeit, während der Wechsel durch den Fälligkeitstermin auf eine bestimmte Umlaufszeit beschränkt bleibt. Auch für den Scheck beschränkt sich die allenfallsige Umlaufszeit regelmäßig auf wenige Tage.

Kurz noch einmal: „Geld“ im engeren und eigentlichen Sinne ist nur vom Staate ausgegebenes Metall- und Papiergeld.

Banknoten sind an sich Kreditpapier, als solches Geldersatzmittel, kein Geld. Praktisch finden sie jedoch ausgedehnteste Verwendung für Geldfunktionen an Stelle von Geld. Mit Zwangskurs versehene (vom Staate „adoptierte“) Banknoten sind wie „Geld“ auch im juristischen Sinne. Uneinlösbare, nicht gedeckte Banknoten mit Zwangskurs sind durch den Staat dem Papiergeld gleich geworden für die Dauer jener Qualifikationen. Wechsel, Schecks, Anweisungen, Überweisungen sind lediglich Geldsurrogate.

Bendixen schlug vor, sog. „klassisches Geld“ auf Grund von diskontierten Wechseln zu schaffen („Geldschöpfungslehre“). Den Gedanken, daß auf diesem Wege ein wertbeständiges Geld geschaffen werden könne, hat er preisgegeben. Auch warnte er davor, daß der Staat nicht „auf dem Wege einer unwirtschaftlichen Geldschöpfung ungerechtfertigte Kaufkraft in die Welt setze und dadurch die richtige Preisbildung störe“. Den Fehler des „klassischen Geldes“ sieht Diehl¹ namentlich darin, daß dabei auf dem Wege des Kredits „Geld“ geschaffen würde. Die Banknote ist und bleibt an sich, ihrem Wesen nach eben Kreditpapier.

Wir werden in anderem Zusammenhange auf das Papiergeld, die Banknoten, Scheck und Wechsel zurückkommen. In unsern bisherigen Ausführungen setzten wir nur eine solche Kenntnis von Wechsel, Scheck, Banknote voraus, wie sie heute fast jeder zu besitzen pflegt.

4. Bemessung des Geldbedarfs einer Volkswirtschaft². Hier kommen dieselben Momente in Betracht, die für die Bemessung des Münzbedarfs angeführt wurden. 1. Der Gesamtwert der auf dem Markte zirkulierenden Warenmasse. 2. Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. 3. Das Geld als Sparmittel. 4. Die Ersatzmittel des Geldes.

Zunächst möchte es scheinen, als ob die für den Verkehr unentbehrliche Menge Geldes der Wert- und Preissumme der Waren und Dienste gleich sein müsse. Tatsächlich wird aber ein und dieselbe Geldsumme nicht nur für einen einzigen, sondern für eine ganze Reihe aufeinander folgender Tauschakte verwendet. Man wird also sagen müssen: Die Geldmenge müsse gleich sein der Preissumme der Waren und Dienste dividiert durch die Zirkulationsgeschwindigkeit des Geldes. Letztere hängt ab von der Geschwindigkeit des Warenkreislaufs und dem Ausnutzungsgrad der Verkehrsverhältnisse. Und das steht wieder in Abhängigkeit von der ganzen wirtschaftlichen und kulturellen Entwicklung eines Volkes.

¹ Diehl, Geldwesen 145.

² Gelesnoff, Grundzüge 281 ff.

Das Geld ist aber ebenfalls Sparmittel. Auch das hierfür verwendete Geld gehört mit zum Geldbedarf. Wir werden also sagen müssen: Der volkswirtschaftliche Geldbedarf ist gleich der Preissumme von Waren und Diensten, dividiert durch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes + der in den Kassenbeständen aufgespeicherten Geldsumme.

Hiervon wäre aber abzuziehen die Geldsumme, für welche im Verkehr Geldersatzmittel angewendet werden statt des Geldes.

Es würde sich demnach als „Formel“ des Geldbedarfs ergeben:

Der Geldbedarf eines Landes ist gleich
der Preissumme der Waren und Dienste dividiert durch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes
+ der in Kassenbeständen aufgespeicherten Geldsumme — der durch Geldersatzmittel ersetzten Geldmenge.

5. Bargeldloser Zahlungsverkehr. Die Verwendung des Bargeldes als Zahlungs- und Umlaufmittels erleidet eine starke Einschränkung, insofern diese Funktionen durch Banknoten, Schecks, den Giroverkehr, durch Abrechnung der gegenseitigen Forderungen nach den Bankkontos u. dgl. weit hin ersetzt werden können und tatsächlich ersetzt werden. In wie großem Umfang es durch Banknoten geschieht, ist männiglich bekannt. Auch Wechsel und Schecks sind nicht bloße Beweismittel für Forderungen, sondern Träger von Forderungen und eignen sich darum für den Dienst des Zirkulationsmittels. Darf man dann im Giroverkehr und im Clearingwesen den Abschluß der Vereinfachung des Zahlungsgeschäftes erblicken, indem dabei auf dem Wege der Kompensation, durch Gegenrechnung von Forderungen und deren Ausgleichung die größten Barzahlungen überflüssig gemacht werden, so versteht sich erst recht, wie durch Anwendung solcher Mittel und auf solchem Wege ein Maximum von Umsätzen und Geschäften mit einem Minimum von Zeit und Arbeit sowie von Bargeld Erledigung finden kann¹.

In England namentlich war der bargeldlose Verkehr schon lange in Übung². Während dort die jährlichen Geschäftsabschlüsse sich auf viele Milliarden belaufen, wird die Zahlung zum weitaus größten Teil unter Anwendung von Papieren vollzogen, durch Zu- und Abschreibungen, im großen schließlich vermittels Ausgleichung durch das „Clearing-House“ erledigt. Gleichwohl blieb nach der allgemeinen Anschauung der relativ kleine Barvorrat an Metallgeld im Lande noch immer von höchster Bedeutung, die unentbehrliche Grundlage des ganzen Geschäftslebens. Alle Anweisungen, Banknoten, Schecks, Ab- und Zuschreibungen, Ausgleichungen beziehen sich in letzter Linie auf diesen Barvorrat. Ohne denselben

¹ Vgl. Knies, Das Geld 262 ff.

² Über 97 % aller Zahlungen wurden in London bei Banken in Schecks gemacht, etwas über 2 % in Noten, nur 0,72 % in Münze. Vgl. Schraut, Organisation des Kredits (1883) 9. Leroy-Beaulieu schätzte den Münzbestand Frankreichs (1896) auf nicht mehr als 8 oder 8½ Milliarden Franken, den Englands nur auf 44 % im Vergleich zum Münzbestand Frankreichs.

wären sie gegenstandslos. Die Geschäfte würden dem Abgrund schwindelhafter Unsicherheit verfallen müssen, wenn man letztlich nur Papier zu verlieren hätte. Die gleiche Auffassung findet sich auch bei deutschen Autoren. Es sei ein Irrtum, sagt z. B. Karl Jentsch¹, wenn man meine, „man könne nicht bloß am Golde sparen, sondern es ganz entbehren und aus Papier soviel ‚machen‘, als beliebt oder gebraucht wird“.

In Deutschland war der bargeldlose Zahlungsverkehr vor dem Weltkrieg noch nicht in allgemeine Übung gekommen. Die Theorie hatte sich allerdings schon mit der Frage nach der Größe des Geldbedarfs, den Fragen der Geldversorgung beschäftigt². Man hatte erkannt, daß Bargeld insoweit überflüssig werden könne, als es für die Geldfunktionen nicht benötigt werde; ja man erblickte einen Fortschritt darin, daß mit möglichst wenig Bargeld die Übertragungen der Gebrauchs- und Verbrauchsgüter vermittelt würden. Das Verständnis für die großen Vorteile, die sich aus der Funktion des Kredits als Zahlungsmittels ergeben müßten, verbreitete sich. Es war ja dabei 1. die Möglichkeit gegeben, an Bargeld für den Zahlungsverkehr und 2. ebenfalls an Zeit, Arbeit und Transportkosten zu sparen. Mit einem einzigen Scheck können Millionen übertragen werden. Weniger kostspielig ist es, ein Kreditinstrument, als Metall zu übersenden. Man denke dabei insbesondere auch an den internationalen Verkehr. 3. Das Zahlungswesen eines Landes unterliegt ferner bei wechselndem Geschäftsgang größeren oder geringeren Schwankungen. Der Geldbedarf ist darum nicht immer der gleiche. Diesen Schwankungen gegenüber aber besitzt insbesondere das Metallgeld nicht die erforderliche Elastizität. Es bedarf einer Ergänzung, und diese Ergänzung bieten Wechsel, Schecks, Giroverkehr nicht nur für Metall-, sondern auch für Papiergeld. Das alles war in Deutschland der Theorie nach bekannt und wurde insbesondere in der höheren Geschäftswelt auch schon praktisch angewendet. Aber es fehlte noch an der allgemeineren Durchsetzung. Erst als man in der Kriegszeit erkannt hatte, welche Bedeutung der bargeldlose Verkehr für unsre Valuta hatte, kam es zu einer umfassenden und planmäßigen Propaganda und Förderung desselben. Auch für die Verminderung des Papiergeldumlaufs läßt sich durch „Veredlung des Zahlungsverkehrs“, „Verbesserung der Zahlungssitten“, d. h. durch die allgemeine Einbürgerung der bargeldersparenden Zahlungsmethoden, durch die buchmäßige Zahlungsbegleichung in allgemeiner Übung manches erreichen, soweit der Verkehrsbedarf in Frage kommt.

Zur praktischen Durchführung der bargeldlosen Zahlung einige kurze Bemerkungen³: Bei den verschiedenen Geldinstituten, die für Erledigung von * Zahlungen in Betracht kommen können, gibt es gewisse Unterschiede. Die Reichsbank und die Post vergüten keine Zinsen für Guthaben. Die andern Institute

¹ Grundbegriffe und Grundsätze der Volkswirtschaft (1895) 176.

² Helfferich, Das Geld 474 ff.

³ Vgl. Germania vom 2. und 4. Juli 1918, Nr. 302 u. 306. Aufsatz von G. Scheuerl.

aber: Banken, Sparkassen und Genossenschaften, verzinsen die Guthaben. Reichsbank und Postscheckamt eignen sich darum für kurzfristige Guthaben, die täglich gebraucht werden. Wer also schnelle Erledigung von Zahlungen wünscht und dem es auf Zinserträge weniger ankommt, der wird sich dieser beiden Institute bedienen. Doch ist die Reichsbank die Bank des Großverkehrs. An sie sind Behörden, Banken, Sparkassen, Kreditgenossenschaften, die größeren Industrie- und Handelsunternehmungen angeschlossen. Für den Kleinverkehr und den kleinen Mann eignet sich die Reichsbank nicht, da sie ein höheres Mindestguthaben fordert. Für kleinere Zahlungen paßt jedoch das Postscheckamt, bei welchem nur ein geringes Mindestguthaben erfordert wird. Ein Postscheckkonto empfiehlt sich überhaupt für alle, die kleinere Zahlungen zu leisten haben. Auch Behörden, Vereine, Verbände, Großindustrielle und Großhändler werden zweckmäßig neben dem Konto bei der Reichsbank für größere Zahlungen noch ein Postscheckkonto für ihre Zahlungen geringeren Umfangs haben. Handwerker, Landwirte, Beamte, Angestellte anderseits können sich für die Zahlungen, die sie empfangen oder zu leisten haben, mit dem Postscheckverkehr begnügen.

Banken, Sparkassen, Genossenschaften eignen sich mehr für Gelder, die längere Zeit stehen bleiben¹. Ein Konto bei diesen Instituten ist also nicht bloßes Verkehrskonto, sondern ebenfalls Sparkonto. Auf dieses Konto können die Inhaber eines Reichsbankgiro- oder eines Postscheckkontos diejenigen Eingänge, über welche sie nicht sogleich verfügen wollen, überweisen lassen. Die eben genannten Geldinstitute sind mehr für größere Beträge geeignet. Für die kleineren Beträge bleibt das Postscheckkonto die beste Einrichtung.

Zur Gesundung unsrer Geldverhältnisse wird es auch in der Folge nicht ohne Bedeutung sein, daß man in den weitesten Kreisen das richtige Verständnis gewinnt für die großen Vorzüge speziell dieses Scheck- und Überweisungsverkehrs. Gewiß wird man keine Zwergbeträge, z. B. das Fahrgeld der Straßenbahn, durch Bankanweisungen u. dgl. begleichen wollen. Regelmäßig wiederkehrende Zahlungen des gewöhnlichen Haushalts aber erledigen sich so viel leichter und bequemer, z. B. Zahlungen für Gas, Elektrizität, Wasser, Schulgeld, Steuern, Lebens-, Feuer-, Unfall-, Hagel-, Haftpflicht- und ähnliche Versicherungsbeiträge, Miete, Pacht usw. Die das Konto führende Anstalt übernimmt auf Antrag die Besorgung dieser periodischen Zahlungen. Der Verpflichtete ist dann jeder Sorge wegen eventueller Versäumnis enthoben. Die Zahlungsempfänger aber, namentlich Kommunen, Behörden, große Gesellschaften ziehen regelmäßig eine solche Zahlungsform vor. Auch Fernzahlungen für Warenlieferungen oder zu sonstigen Zwecken erledigen sich durch bargeldlose Zahlungen billiger und bequemer als durch Geldbrief, Postanweisung usw.

¹ Selbstverständlich müssen die Banken die erforderliche Vorsicht anwenden und genaue Erkundigungen über Ruf und Vermögensverhältnisse ihrer Kunden einziehen, und nicht jedem Beliebigen ein Scheckbuch aushändigen und ihn zum Überweisungsverkehr zulassen. Die Hamburger Girobanken stellten diese Prüfung schon lange an und forderten auch die Vorlage eines Auszuges aus dem Handelsregister, um unzuverlässige Elemente, fingierte Personen und Firmen vom Überweisungsverkehr auszuschließen.

§ 4.

Währung und Währungssysteme.

Literatur: Vgl. die zum zweiten Kapitel angeführte Literatur. Ergänzend dazu Karl Helfferich, Studien über Geld- und Bankwesen (1900; daselbst insbesondere die in verschiedenen Zeitschriften früher erschienenen Artikel über: Die geschichtliche Entwicklung der Münzsysteme; Die Einführung der Goldwährung in England; Zum silbernen Jubiläum der deutschen Goldwährung; Die Vollendung der deutschen Münzreform). — Ders., Zur Geschichte der Goldwährung (1896). — Ders., Die Reform des deutschen Geldwesens nach der Gründung des Reiches. I. Bd.: Geschichte der deutschen Geldreform (1897); II. Bd.: Beiträge zur Geschichte der deutschen Geldreform (1898). — Ders., Der Abschluß der deutschen Münzreform (1899). — Ders., Außenhandel und Valutaschwankungen, in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft XXI 2; auch in den Studien über Geld und Bankwesen. — L. F. M. R. Wolowski, La question monétaire (1868, 2. Aufl. 1870). — Ders., L'or et l'argent (1870). — Enrico Cernuschi, Or et argent (1874). — Ders., La question monétaire en Allemagne (1875). — Ders., La monnaie bimétallique (1876; deutsch: Bimetallische Münze [1876]). — Dana Horton, Silver and Gold (Cincinnati 1877). — Ders., The Silver Pound (London 1887). — E. de Laveleye, Le bimétallisme international (1881). — Ders., La question monétaire en Belgique. Échange de vues entre M. M. Frère-Orban et E. de Laveleye (1890). — Schäffle, Deutsche Kern- und Zeitfragen. Neue Folge (1895) 348 ff. — Ad. Wagner, Für bimetalistische Münzpolitik (1881). — Ders., Die neueste Silberkrise und unser Münzwesen. Zuerst in den Preussischen Jahrbüchern (2 Aufsätze, 1893; dann separat 1894). — O. Arendt, Die vertragsmäßige Doppelwährung (historisch, 1880/81). — Ders., Leitfaden der Währungsfrage (theoretisch, 1897). — Ders., Das Ende des Währungsstreites (1907). — Walsh, Monometallismus und Bimetallismus (deutsch, 1893). — Rochussen, Reichsgold oder Weltgeld (1894). — L. Bamberger, Reichsgold (1877). — Ders., Stichworte der Silberleute (Widerlegung des Bimetallismus, 1893). — Biermer, Leitfaden zur Beurteilung der Währungsfrage (1896). — Währungsbibliothek (10 Bde.), herausgegeben seit 1896 vom Goldwährungsverein. — Roscher, Betrachtungen über die Währungsfrage der deutschen Münzreform (1872; System III, §§ 43 ff.). — Lexis, Der gegenwärtige Stand der Währungsfrage (1896). — Devas-Kämpfe, Grundsätze der Volkswirtschaft (1896). — Das statistische Material bei A. Soetbeer, Materialien zur Beurteilung der Währungsfrage (2. Aufl., 1886). — Ders., Literaturnachweis über Geld- und Münzwesen (1891). — Aufsätze von Soetbeer, Lexis, Neuwirth in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik. — Die Aufsätze von Lexis über Gold und Goldwährung, Silber und Silberwährung, Doppelwährung im Handwörterbuch der Staatswissensch. III IV VI; auch Aufsatz in Schönbergs Handbuch I (4. Aufl.) 391 ff. — Phil. Kalkmann, Englands Übergang zur Goldwährung (1895). — Karl Diehl, Über Fragen des Geldwesens und der Valuta während des Krieges und nach dem Kriege (1918; 2. Aufl. 1921).

1. **Währung, Valuta.** Unter „Währung“ versteht man 1. ganz allgemein den als eine Einheit aufgefaßten Inbegriff des Geldes eines Landes (Helfferich). Als „Währungsfrage“ im engeren Sinne ist dabei die Frage nach der Möglichkeit des gleichzeitigen dauernden Bestandes von Kurant- und Scheidegeld von „unterwertigem“ und „vollwertigem“ Gelde nebeneinander zu verstehen. Davon war schon die Rede bei der Lehre vom Münzwesen.

2. „**Valuta**“ im besondern Sinne ist sodann die Währung eines Landes, relativ, im Verhältnis zu den Währungen anderer Länder, be-

trachtet (Wertverhältnis verschiedener Währungen zueinander); z. B. die deutsche Valuta, das deutsche Geldwesen in seiner Beziehung zu dem Geldwesen anderer Staaten, genauer: der Wert der deutschen Zahlungsmittel gemessen am Werte der ausländischen Zahlungsmittel, kurz: der Preis für ausländisches Geld, ausgedrückt in einheimischem Gelde (z. B. Oktober 1922 2000 Mark für einen Dollar).

Wir beschäftigen uns zunächst noch mit der Währung in erster Bedeutung, mit dem inländischen Geldwesen absolut betrachtet. Vorerst einiges Begriffliche.

Man unterscheidet zwischen den sog. „freien“ und „gebundenen“ Währungen¹.

1. In den Währungsverfassungen, die als gebundene Währungen bezeichnet werden, ist der Geldwert an ein bestimmtes Währungsmetall gebunden. Nach dem Währungsmetall, von dem der Wert des Geldes sich ableitet, unterscheidet man dann die Goldwährung oder die Silberwährung, d. i. eine Geldverfassung, bei welcher der Wert des Geldes durch ein bestimmtes Quantum Gold oder durch ein bestimmtes Quantum Silber gegeben ist; Doppelwährung, wenn das Geldwesen in Beziehung steht zu beiden Metallen, unter gesetzlicher Festsetzung ihres Wertverhältnisses.

Freie Währungen heißen solche Währungsverfassungen, in denen der Geldwert nicht an einen bestimmten vollwertigen Grundstoff gebunden ist und auch nicht in der ausdrücklichen staatlichen Garantierung eines Umtauschs gegen ein anderes vollwertiges Geld seine unmittelbare Stütze findet. Hierhin gehört die Papierwährung². Wer von dem Grundsatz ausgeht, daß ein realer Wert Fundament und Stütze jedes gesunden Geldsystems bilden muß, der wird in den „freien“ Währungen nicht gerade den Typus einer normalen Ausgestaltung der Währungsverfassung anerkennen.

2. Eine der wichtigsten Aufgaben beim Ausbau des Geldsystems ist die Bestimmung darüber, welche Geldart alle andern Güter bei Erfüllung von Verbindlichkeiten vertreten dürfe und dabei als letztes, zwangsweises Solutionsmittel anerkannt werden müsse. Das von der Rechtsordnung eines Staates als Zahlungsmittel gesetzlich bestimmte Geld ist, wie oben bereits bemerkt wurde, das Geld im vollen rechtlichen

¹ Vgl. Helfferich, Geld- und Bankwesen (1900) 85 ff.

² Lexis, Art. „Papiergeld“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³ 984 ff. Vielleicht konnte zur Zeit auch die indische Rupie dazu gerechnet werden. Ihr Kurs wurde auf 16 *d* festgesetzt, nachdem er wegen der Entwertung des Silbers auf 17 $\frac{1}{8}$ *d* gesunken war; durch jene Bestimmung ihres Kurses wurde die Rupie unabhängig gemacht von den Schwankungen des Silberwerts. Man nahm und gab die Rupie zu dem festgesetzten Kurse, weil eben der Verkehr ihrer bedurfte. Als im Juni 1893 die Silberprägung eingestellt worden, erlangte die geprägte Rupie geradezu einen Seltenheitswert (Monopolpreis). Eine Vermehrung des vorhandenen Vorrates fiel ja weg.

Sinne oder das Währungsgeld des Staates κατ' ἐξοχήν. Die Anwendung anderer Geldsorten bei Zahlungen wird dadurch keineswegs ausgeschlossen; aber niemand ist verpflichtet, in beliebiger Höhe diese andern Geldsorten in Zahlung zu nehmen. Selbst in dem Falle, daß die Zahlung darin ausdrücklich bedungen ist, kann der Schuldner doch noch dadurch seiner Verpflichtung genügen, daß er durch Hingabe von Währungsgeld den Gläubiger schadlos hält¹. Mit Rücksicht auf diese Funktion des Geldes ist „Währung“ im engeren Sinne die rechtliche Eigenschaft irgend einer Geldart, als gesetzliches Zahlungsmittel in unbeschränktem Maße für die Erfüllung jeglicher Zahlungspflicht zu gelten, d. h. gegeben werden zu dürfen und angenommen werden zu müssen². Auch dieses Währungsgeld wird „Valuta“ genannt. Es gilt (valet) zur Lösung von Zahlungspflichten.

2. Die verschiedenen Währungssysteme: Hauptunterscheidung bildet hier die Metall- und Papierwährung³.

¹ Vgl. Nasse Lexis, Das Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 329; Knies, Das Geld 278 ff. Man wird jenes Geld als „vollkommen“ bezeichnen dürfen, welches sowohl vermöge des ihm zukommenden Sach- oder Funktionalwertes zugleich Verkehrsmittel und Wertvergleichungsmittel als auch schlechthin gesetzliches Mittel zur Zahlung und zur Tilgung von Verpflichtungen ist. Fehlt eine dieser wirtschaftlichen oder rechtlichen Eigenschaften, so ist das Geld wirtschaftlich oder rechtlich unvollkommen. So erscheint im Inlande ausländisches Geld, wenn sein Nenn- und Metallwert übereinstimmen, als wirtschaftlich vollkommen, aber rechtlich als unvollkommen wegen der fehlenden gesetzlichen Zahlungskraft. Das inländische unterwertige Geld wäre, soweit nur sein Metallgehalt in Betracht käme, wirtschaftlich unvollkommen, und insofern ihm nur eine beschränkte Zahlungskraft zukommt, auch rechtlich unvollkommenes Geld; es fungiert in dieser Auffassung lediglich als Hilfsmittel des Verkehrs und als Vertreter des vollkommenen normalen Geldes.

² Gegenstand einer Geldschuld sei eine nach dem Nennwert bestimmte Anzahl von Geldstücken des „Währungsgeldes“, nicht die Leistung eines Sachwerts. So lange nun z. B. die Silbertaler in Deutschland gesetzliches Zahlungsmittel waren, konnte eine auf 1000 Taler lautende Geldschuld mit 1000 Talerstücken getilgt werden, obwohl der Metallwert dieser Talerstücke geringer war als 3000 Mark in Gold. So belehrt uns die „Nennwerttheorie“ (vgl. Helfferich, Das Geld 333 ff.). Bei nicht „hinkender“ Metallwährung — und das „Hinken“ ist ja doch nichts Normales — wird der Nennwert mit dem Metallwert übereinstimmen. Der Silbertaler war aber wenigstens gleichwertiges „Währungsgeld“. Wie aber heute? Die Gerechtigkeit scheint zu fordern, daß die „Goldklausel“, die in Verträgen auf den entsprechenden Goldwert abzielt, auch in diesem Sinne verstanden werde. Deutschland hat heute keine Goldmünzen. Mit Goldmünzen kann also auch der Vertrag nicht Erfüllung finden. Sollte der Forderungsberechtigte sich nun mit dem gleichen Nennbetrag in Papier begnügen müssen? Die Goldklausel geht unbedingt auf den Goldwert, nur bedingt auf Goldmünzen, sofern solche da sind.

³ Münzsystem und Währungssystem sind nicht identisch. Zwei Länder mit völliger Verschiedenheit in der Zusammensetzung des Münzsystems und mit ebenso großer Verschiedenheit des Fußes, auf welchem sie das Prägegrundgewicht des Währungsmetalls in mehr oder weniger Münzeinheiten ausschroten, können dennoch dieselbe „Währung“, entweder Gold- oder Silber- oder Doppelwährung, eventuell nebenbei noch Zwangspapierwährung, haben.

Die Metallwährung ist entweder einfache Währung oder Doppelwährung. Die einfache Metallwährung hinwieder zerfällt in die einfache Silberwährung und die einfache Goldwährung, je nachdem die silbernen oder die goldenen Haupt-(Kurant-)Münzen die Eigenschaft des gesetzlichen allgemeinen (gemünzten) Zahlungsmittels haben.

Unter den metallischen Geldsystemen ist bis heute die Goldwährung praktisch das wichtigste und von den Kulturstaaten allgemein angenommene System.

Man unterscheidet reine Goldwährung, wenn nur Goldmünzen als gesetzliches Zahlungsmittel gelten; hinkende Goldwährung, wenn nebenbei, aber in beschränktem Maße (ohne freie Prägung), auch noch Silbermünzen (z. B. in Deutschland vordem die Taler, die silbernen Fünffrankenstücke in Frankreich) Währungsgeld sind.

Die Währung wird als „hinkende“ bezeichnet, weil nicht beide Füße der Währung aus Gold sind und das Silber nicht ausschließlich zur Scheidemünze geworden ist.

Die Grundlage der Goldwährung bildet das vollwertige Goldgeld. Das übrige Geldmaterial: Papier, Silber in den Scheidemünzen, Nickel, Kupfer hat seinen Wert, unabhängig von dem Werte des Stoffes, durch seine Beziehung zum vollwertigen Goldgeld, welches bei den öffentlichen Kassen für dasselbe auf Verlangen gegeben wird. Überall, wo Goldwährung herrscht, ist freie Prägung von Goldmünzen gewährt. Gerade durch die freie Prägung wird eine möglichst feste Verbindung zwischen Gold und Geldwert hergestellt. Ein Pfund Feingold war in der deutschen Goldwährung immer gleich 1395 Mark. Die Barren Gold wurden stets in diesem Verhältnis ausgemünzt, und umgekehrt konnte entsprechend die Münze mit geringen Kosten wieder eingeschmolzen werden.

„Der Staat mit Silberwährung“, sagt Knies¹, „muß Silbermünzen in der erforderlichen Menge und Stückelung prägen; er kann dabei auch Goldmünzen dem Verkehr zu freiwilligem Gebrauch mit wechselndem Kurswert überliefern, auch wohl seine eigenen Kassen an solchem freiwilligen Verkehrsgebrauch (mit vorgeschriebenem „Kassenkurs“) teilnehmen lassen. Nur liegen diese Prägungen jenseits des Bereichs seiner klagestellten Pflicht, und es ist von Zeitumständen und Verkehrsverhältnissen abhängig, ob sich der fragliche Aufwand ausgiebig rechtfertigen läßt oder nicht. Dagegen kann in einem Staate mit Goldwährung das Silber nicht dieselbe Stellung im Verkehr wahren, wie das Gold im Lande der Silberwährung. Die Goldwährung macht zwar auch hochwertige Scheidemünzen erforderlich, welche nur durch Silbermünzen mit nicht stark vortretender Legierung geboten werden können, und wird hierdurch dann allerdings der Bereich, innerhalb dessen die offiziellen Scheidemünzen in Silber an der Aufgabe des gesetzlichen Zahlmittels teilnehmen, erweitert. Dagegen wird das Unternehmen einer Staatsregierung, in einem Lande mit Goldwährung grobe Silbermünzen zu freiem Gebrauch nach ihrem bloßen Stoffgehalt dem Verkehr beglaubigt darzubieten,

¹ Das Geld 285 f.

gerade dem Geldbedürfnis des kleineren Verkehrs nicht entsprechen können, weil in dieser Sphäre die den wechselnden Tauschwert der Silbermünzen als einer Verkehrsware begleitende Schwankung ihres Preisausdrucks in dem Währungsgeld nicht auszuhalten ist. Wohl aber wird der Kaufmann in einem Lande mit Silberwährung die staatliche Herstellung gemünzter Goldstücke schon um deswillen begrüßen, weil er das im Gewicht beglaubigte Feingold im internationalen Verkehr verwerten kann.“

Da der Wert jedes Geldstoffs seine eigenen Wege geht, die Wandlungen des Silberwerts andere sind als die des Goldwerts, so ist für die Einheit des Geldsystems jedenfalls dort am leichtesten und besten gesorgt, wo nur ein Geldstoff den Wert des Geldes bestimmt und wo der Wert des Metallgeldes (Scheidemünze), welches nicht aus jenem einen Geldstoff besteht, von dem Wert seines eigenen Stoffes unabhängig gemacht wird. Will man aber zwei Geldstoffe zum Währungsgeld verwenden, so muß für die beiden Metalle ein gegenseitiges Wertverhältnis festgesetzt werden, weil sonst eine Einheit des Geldwesens, ohne diese gesetzliche Verbindung beider Metalle miteinander, überhaupt undenkbar wäre. Es war nun gerade das eigenartige der sog. Doppelwährung, daß beide Edelmetalle, Silber und Gold, durch eine gesetzliche Wertrelation miteinander verbunden, in unbegrenzter Menge gesetzliches Zahlungsmittel und nach jener Relation auch bei den staatlichen Münzstätten für Private frei prägbar waren.

„Wenn neben den Staaten mit einfacher Silberwährung und denen mit einfacher Goldwährung Staaten mit ‚Doppelwährung‘ vorzuweisen sind, so hat man an dieser Bezeichnung Doppelwährung, wie es in den Staaten der ‚lateinischen‘ Münzunion sich herausstellte, öfter Anstoß genommen und statt ihrer den Ausdruck ‚Alternativ‘-, ‚Fakultativ‘- und ‚Wahl‘-Währung empfohlen. Und es ist ganz richtig, was schon von so vielen Seiten her betont worden ist, daß tatsächlich in den betreffenden Ländern von den einzelnen zeitweilig nur in Goldgeld und zeitweilig nur in Silbergeld gewertet und gezahlt wurde. Wenn wir trotzdem nicht darauf eingehen, die Bezeichnung Doppelwährung in diesem Falle abzuweisen, so geschieht dies nicht bloß, weil dieselbe einmal so allgemein verbreitet und geläufig geworden ist. In jenen neuen Bezeichnungen liegt eben auch eine Anregung zu Mißverständnissen, wenngleich nach einer andern Seite hin. Wenn in einem Lande mit Doppelwährung die Privaten die Wahl haben, entweder Goldgeld oder Silbergeld zu gebrauchen, so soll doch Gericht und Staatsregierung keineswegs diese Freiheit der Alternative, vielmehr die Pflicht haben, jederzeit sowohl Gold- wie Silbergeld als Währungsgeld anzuerkennen und sich nicht zu versagen, um beide für begehrten Gebrauch parat zu stellen. Sobald die Landesregierung nach ihrer Wahl nur Goldgeld oder nur Silbergeld für den Gebrauch als Währungsgeld ausprägt bzw. den Privaten ihre Münzstätte nicht mehr für Ausprägungen aus beiden Metallen offen hält, unterbricht sie die Ausführung des Gesetzes über zweifaches Währungsgeld auf Grund einer als rechtsgültig erklärten Wertrelation, und das Land hat trotz des Gesetzes einfache Währung, deren gesetzliche Einführung damit vorbereitet sein kann.“¹

¹ Knies, Das Geld 286 f.

Mit der Doppelwährung darf auch nicht die sog. „Parallelwährung“ (Grote), der „Duometallismus“ (Eggers), verwechselt werden. Die Parallelwährung oder der Duometallismus ist ein System, demzufolge Gold- und Silbermünzen gleichberechtigt nebeneinander (parallel) zirkulieren, ohne daß jedoch, wie dies bei der Doppelwährung der Fall ist, eine gesetzliche Wertrelation zwischen beiden besteht. Es muß daher bei allen privaten Zahlungsverpflichtungen erst festgesetzt werden, in welchem Metall sie zu erfüllen sind; ebenso muß der Staat festsetzen, ob die Steuern, Domänenpachten, Gebühren, Strafgeelder in Gold oder Silber geleistet werden müssen; ferner, welches Metall für die Zahlung von Gehältern, Löhnen usw. zur Anwendung kommen solle. Jedenfalls ist ein solches System mit einer bedeutenden, unerträglichen Erschwerung des Verkehrs verbunden. Verteidiger des Duometallismus waren in Frankreich J. Garnier, in Deutschland namentlich Grote und Eggers¹.

3. Papiergeld und Papierwährung. Im weitesten Sinne nennt man wohl „Papiergeld“ jedes auf einen bestimmten Geldbetrag lautende Wertpapier, welches im allgemeinen Verkehr tatsächlich und auf die Dauer als Umlaufs- und Zahlungsmittel dient und zu dienen bestimmt erscheint. In diesem weiteren Sinne des Verkehrs umfaßt der Begriff „Papiergeld“ auch Banknoten. Die Möglichkeit, solche Papiere auszugeben, beruht bei den Banken auf ihrem Kredit, auf der staatlichen Ermächtigung und der dadurch vom Staate stillschweigend oder ausdrücklich übernommenen Garantie. Ohne vom Staate festgesetzten Zwangskurs (staatliche Adoption) ist aber die Banknote nicht „Geld“ im juristischen Sinne.

Wechsel, Schecks und ähnliche Wertpapiere sind, wie wir sahen, Geldsurrogate, kein „Papiergeld“. Ihre Aufgabe ist es nicht, auf die Dauer die Rolle des Geldes zu übernehmen, wenn sie auch in einem beschränkten, an bestimmten Geschäften beteiligten Kreise eine Reihe von Umsätzen vermitteln oder an Zahlungs Statt gegeben werden.

Nur Staatspapiergeld (vom Staate ausgegeben) ist ursprünglich „Papiergeld“ im engsten und eigentlichen Sinne².

Der Staat kann aber auch sog. „Privatpapiergeld“ den Charakter eines wirklichen Papiergeldes zuerkennen. Dahin gehörten die von kommunalen Körperschaften usw. ausgegebenen Scheine, z. B. die Kämmerischeine der Stadt Hannover, Papiergeld amerikanischer Städte, Notgeld deutscher Städte usw.³ in der Kriegs- und Nachkriegszeit.

¹ Vgl. Lexis, Art. „Parallelwährung“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³ 1007 ff.

² Vgl. Lexis, Art. „Papiergeld“, ebd. 985.

³ Etwa seit 1916 wurde in Deutschland das Kleingeld immer seltener, die Silbermünzen wurden eingezogen und außer Kurs gesetzt, die Leistungsfähigkeit unsrer Münzstätten ging mangels geeigneter Arbeitskräfte und Prägemetalle zurück, erhöhter Warenumsatz und gesteigerte Preise erforderten statt Verminderung eine Erhöhung des Kleingeldes, und zum Überfluß hielten weite Volkskreise große Mengen Hartgeld zurück. Die Not des Verkehrs erzwang zuletzt die Duldung der Ausgabe von Notgeld durch

Das Staatspapiergeld zerfällt in Papiergeld mit oder ohne Zwangskurs.

1. Ohne Zwangskurs dem Verkehr übergebenes Staatspapiergeld ist meist bei den öffentlichen Kassen einlösbar und metallisch voll oder wenigstens teilweise gedeckt.

Beispiele für Staatspapiergeld ohne Zwangskurs, und zwar:

a) Einlösbares und metallisch voll gedecktes Papiergeld. Dahin gehörten die amerikanischen Goldzertifikate (Gesetz von 1863, 1882, 1900) und auch die Silberzertifikate nach der sog. Blandbill von 1878. Dieselben wurden gegen Hinterlegung von Standardsilberdollars ausgegeben. Das hinterlegte Silbergeld bildete dauernd in seinem Nominalwert die Deckung; aber bei dem Sinken des Silberwerts herrschte zwischen Nominal- und Metallwert keine feste Übereinstimmung und war daher die Deckung der Zertifikate doch keine vollständige. Bei den öffentlichen Kassen hatten die Zertifikate gesetzlichen Kurs, während manche Banken sie nicht annahmen.

b) Einlösbar, aber nur teilweise bar gedeckt oder ohne metallische Deckung. Der Wert des Papiergeldes beruht dann auf seinem Kassenkurs oder seiner „Steuerfundation“; so z. B. bei dem alten preußischen Papiergeld und den Reichskassenscheinen (ohne metallische Deckung).

c) Ohne unmittelbare Einlösbarkeit, aber mit der Aussicht auf spätere Einziehung und mit Deckung durch Forderungen wurden die preußischen Darlehensscheine, unter staatlicher Garantie, von Darlehenskassen in Darlehen und Vorschüssen ausgegeben. Sie gehörten nach der offiziellen Interpretation

Gemeinden, Provinzen, Fabriken, Warenhäuser, Straßenbahnen usw. Allmählich hatte das Notgeld einen Umfang angenommen, der die Einheitlichkeit unsres Münzwesens erheblich störte und im allgemeinen Interesse nicht länger geduldet werden konnte. Die Tatsache, daß die ausgebenden Gemeinden aus der Ausnutzung des Sammeleifers eine Einnahmequelle machen konnten, kommt gegenüber den Allgemeininteressen nicht in Frage. Nachdem daher die deutschen Münzstätten 1921 in steigendem Maße Kleinhartgeld geprägt, hoffte die Reichsregierung das Notgeld entbehren zu können. Ein Gesetz, das die Notgeldzeichen beseitigen sollte, ist am 22. Juni 1922 vom Reichsrat verabschiedet worden. Der Gesetzentwurf ordnete die Einlösung allen und jeden Notgeldes durch die Aussteller an, und zwar binnen einer Frist von drei Monaten nach Inkrafttreten des Gesetzes.

Im Herbst 1922 regte der Mangel an Umlaufsmitteln (sechswöchiger Streik in der Reichsdruckerei, namentlich Preissteigerung) abermals die Frage nichtstaatlichen Notgeldes an. Der gewaltigen Entwertung der Mark vermochte der Notenumlauf nicht mehr zu folgen. Während nämlich noch im August 1921 dem 20fachen Dollarstand und dem 19fachen Preisniveau ein 19facher Papiergeldumlauf gegenüberstand, war das Verhältnis im August 1922 nur noch 270 bzw. 180 gegen 56, mit andern Worten, die sich in Umlauf befindliche Geldmenge reichte nicht aus, auch nur ein Drittel der in Deutschland vorhandenen Güter in normaler Weise umzusetzen. In der Vorkriegszeit waren etwa 4,5 Milliarden Mark zu diesem Zweck nötig. Es wären also (August 1922) bei 180facher Preissteigerung rund 800 Milliarden erforderlich gewesen, während wir in Wirklichkeit nur 250 Milliarden im Umlauf hatten. Als Folgen dieses Umstandes zeigten sich vielfach Stockungen im Geschäftsleben, die besorgniserregend wirken mußten. Der Faktor, den man oft als hauptsächliche Ursache für den Mangel an verfügbaren Zahlungsmitteln angesehen hatte, nämlich das Hamstern von Papiergeld, mußte in Anbetracht der sonstigen Gründe als ganz unwesentlich bezeichnet werden. (Köln. Volkszeitung.)

des § 8 des Gesetzes vom 30. April 1874 zu dem „Papiergeld“, welches fürderhin nur auf Grund eines Reichsgesetzes von oder in den Bundesstaaten ausgegeben werden durfte.

d) In unbestimmter Zeit einlöslich (praktisch uneinlöslich) und ohne jede Deckung waren z. B. die österreichischen Münzscheine von 1849 und 1860. Sie sollten die Scheidemünze ersetzen und wurden bei den öffentlichen Kassen nur bis zu dem Betrag von einem Gulden angenommen¹.

2. Staatspapiergeld mit Zwangskurs ist entweder einlösbar (mit ganzer oder teilweise metallischer Deckung) oder uneinlösbar.

a) Einlösbar mit voller Deckung waren z. B. die nach dem Gesetz vom 14. Juli 1890 ausgegebenen amerikanischen Schatznoten (seit dem Preissturz des Silbers 1893 nicht mehr voll gedeckt). Ihre Einlösung erfolgte übrigens auch aus dem allgemeinen Barvorrat des Schatzamtes, nach Ermessen des Schatzsekretärs eventuell auch in Gold. Obwohl gesetzliches Zahlungsmittel, blieb die ausdrückliche, vertragsmäßige Ausschließung derselben möglich.

b) Einlösbar, aber mit nur teilweiser oder fehlender Bardeckung war z. B. das nach dem Gesetz vom 26. April 1852 ausgegebene niederländische Papiergeld (Muntbilleten); ferner die amerikanischen Greenbacks, zu deren Einlösung 100 Millionen Dollar in Gold im Schatzamt bewahrt wurden, obwohl über 300 Millionen im Verkehr sich befanden; ebenso die italienischen Staatsnoten nach dem Gesetz von 1881².

c) Auch Banknoten kann Zwangskurs gesetzlich verliehen werden. So geschah es bei den Noten der Bank von England und der von Frankreich sowie der deutschen Reichsbank. Diese Noten waren (bis zum Kriege) jederzeit gegen Metallgeld einlösbar. Sind die Banknoten mit gesetzlicher Zahlkraft uneinlösbar und ohne bankmäßige Deckung, dann tritt, wie gesagt, die Banknote auf die gleiche Stufe mit dem Staatspapiergeld.

Uneinlösbares, unverzinsliches und zugleich auf die Dauer mit Zwangskurs versehenes Papiergeld begründet die sog. „Papiergeldwirtschaft“, wie sie im Laufe der Zeit — regelmäßig durch mißliche Verhältnisse herbeigeführt — in den meisten Staaten für kurz oder lange bestanden hat, nicht selten mit schwerer Störung des ganzen Wirtschaftslebens.

Beide Eigenschaften, die Uneinlösbarkeit und die Eigenschaft des gesetzlichen Zahlungsmittels müssen vereinigt sein, damit man von einer eigentlichen „Papierwährung“ reden könne.

Zwangskurs von einlösbarem Papiergeld begründet noch keine selbständige „Papierwährung“. Jeden Augenblick kann man an den öffentlichen Kassen oder bei den in Frage stehenden Banken für den Schein aus dem zur Einlösung bereitliegenden Metall das dem vollen Nennwert des Papiers entsprechende Hartgeld in Währungsmetall erhalten. Das herrschende Währungssystem bleibt darum die Metallwährung, wenn auch die Papierscheine, insofern sie unmittelbares gesetzliches Zahlungsmittel

¹ Lexis, Art. „Papiergeld“, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³ 985 f. Der Ausdruck „Münzschein“ wird zuweilen für voll gedeckte Zertifikate gebraucht.

² Ebd.

sind, an der Währungseigenschaft als „unselbständiges Papierwährungsgeld“ teilnehmen. Ist aber das Zwangspapiergeld überdies noch uneinlösbar — „Papiergeld“ im engsten Sinne des Wortes —, so ist es als „selbständiges Papiergeld“ vom Metallgeld unabhängig, selbständiges Wertvergleichungsmittel. Der Wert des „selbständigen Papierwährungsgeldes“ beruht auf seiner Geldfunktion, ist Funktionswert, der wiederum auf seine gesetzlich unbeschränkte Zahlungskraft und die tatsächliche Aufnahme und Geltung im Verkehr sich stützt.

Zum Beginn der Papiergeldwirtschaft vertraut das Publikum dem stillschweigend vorausgesetzten oder ausdrücklich gegebenen Versprechen des Staates künftiger Einlösung, indem man annimmt, der Staat werde tatsächlich aus Domänialerträgen und aus Steuern so viel gewinnen, um seine Schulden später wieder einmal bezahlen und die emittierten Scheine einlösen zu können. Allein der Staat vergißt dann auf sein Versprechen, ebenso auch das Publikum, bei längerer Dauer der Papiergeldwirtschaft. Man kann ja mit dem Papiergeld nach dessen Nominalwert seine Schulden bezahlen, auch den öffentlichen Kassen Zahlungen leisten. Der Empfänger von Papiergeld hat ferner ein Interesse daran, daß dieses Geld eine seinem Nominalwert entsprechende Kaufkraft bewahre. Schließlich stützt denn doch auch noch der Staatskredit den Wert des Papiergeldes, indem die dauernde Rechtsüberzeugung des Volkes als sicher annimmt, daß der Staat auch ohne besonderes Versprechen für sein Papier aufkommen muß, weil sonst schwerste Schädigung vom Volke nicht abgewendet werden kann.

In seinem Nennwert bezieht sich solches Papiergeld noch auf die ursprüngliche Metallbasis (Franken, Mark usw.). Aber in seinem Verkehrswert ist es von dem Metall losgelöst, kann unter die ursprüngliche Metallbasis heruntersinken, und ebenso, wenn auch seltener, über dieselbe sich erheben. Als 1892 der in einem österreichischen Silbergulden enthaltene Silberwert nur auf 130 bis 140 Pfennig sich belief, betrug der Kurs des Papierguldens gegen Mark 168 bis 170 Pfennig. Der Metallsilbergulden aber wurde trotz seines geringeren Metallwerts auf die gleiche Werthöhe des Papierguldens emporgehoben, weil eben im Verkehr statt der Papiergulden auch Silbergulden gegeben werden konnten. Ebenso stand in Rußland zur Zeit des Übergangs zur Goldwährung der Papierrubel höher im Kurse, als es dem im Silberrubel enthaltenen Silberwert entsprach.

Gerade die Veränderlichkeit seines Wertes, die in den bisher mit dem Papiergeld gemachten Erfahrungen sich überall kundgab, zeigt aber, daß reines Papiergeld für die Geldfunktion sich weniger eignet als vollwertig gestütztes Geld. Der Staat kann dem Papiergeld zwar Zahlungskraft geben zur Tilgung bestehender Geldschulden; über die Kaufkraft des Papiergeldes gegenüber den Waren verfügt indes auch das Urteil des Publikums¹.

¹ Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre 111 ff.

So kann sich denn für das mit Zwangskurs versehene Papiergeld leicht ein Disagio herausbilden¹. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand. Viele von denen, die vollwertiges Metallgeld besitzen, werden dieses nach Möglichkeit zurückhalten und ihre Zahlungen mit dem Papier machen, welches sie empfangen haben. Das Ausland aber wird das Papiergeld eines Staates keineswegs seinem Nennwert entsprechend respektieren, sondern um so geringer schätzen, je weniger der emittierende Staat allgemeines Vertrauen besitzt. Es entsteht dann im internationalen Verkehr für das betreffende Papiergeld ein Disagio. Für Zahlungen ans Ausland wird darum der Staat und werden die Privaten in ihrem eigenen Interesse sich des Metallgeldes bedienen. Das Edelmetall, das Welt- oder Auslandsgeld, aber wird in dem Papierwährungsland um so teurer werden, je mehr man es mit Papiergeld zu kaufen sucht und je weniger leicht Metall zu erlangen ist.

Solange das Papierland etwa eine günstige Zahlungsbilanz gegenüber dem Ausland, von diesem also mehr zu fordern als zu zahlen hat, tritt ein Metallagio nicht hervor. Papierdisagio und Metallagio aber machen sich geltend, wenn die Zahlungsbilanz des Papierwährungslandes passiv geworden, wenn es mehr ans Ausland zu zahlen als von ihm zu empfangen hat. Ja man darf sagen, die Passivität der Zahlungsbilanz sei für ein Papierwährungsland die wichtigste und häufigste Ursache eines Papiergeld- oder Notendisagios, der Verteuerung des Metalls gegen Papier. Es ist das freilich nicht die einzige Ursache des Metallagios und Notendisagios. Verteuert sich das Edelmetall im Weltmarkt, so wird auch das für das Papierwährungsland ein Papierdisagio hervorrufen oder das vorhandene verstärken können. In Kriegszeiten ferner, wenn in fremdem Lande befindliche Truppen stark mit Metallgeld ausgestattet werden, viele Lieferungen nur für Metallgeld leichter zu erlangen sind, wo ferner das Hamstern von Metallgeld an der Tagesordnung ist, verteuert sich natürlich das Metallgeld auch gegenüber uneinlöslichem Papier. Ebenfalls die Furcht vor einer Entwertung des Papiergeldes, das Mißtrauen in die Papierwährung, das Erlahmen des Geschäftsgeistes, die Scheu vor größeren Geschäften, für die Zahlung mit entwertetem Papiergeld in Aussicht steht, gehört mit zu den Ursachen des Notendisagios oder Metallagios. Und ebenso ist der Einfluß der Valutaspekulation nicht zu unterschätzen. Der Valutenhandel, der Börsenhandel mit Metall und Papier, sucht Gewinn aus den Veränderungen des Wertverhältnisses zwischen Metall- und Papiergeld. Läßt sich z. B. erwarten, daß Metall im Verhältnis zu Papier steigen wird — als Metall kommt speziell Gold in Betracht —, dann kaufen die Spekulanten im voraus Metall oder verkaufen Papiergeld gegen Metall. Nimmt dieses Manöver einen größeren Umfang an, dann genügt schon solche Valutaspekulation, um ein Notendisagio hervorzurufen. Das geschieht insbesondere auch, wenn eine Metallverteuerung auf dem Weltmarkt in Aussicht steht. Die inländische oder fremde Valutaspekulation kann ferner ihren Gewinn dadurch suchen, daß sie Mißtrauen gegenüber der Papierwährung eines Landes hervorruft oder das vorhandene Mißtrauen verstärkt, um so den Preis des Metalles in die Höhe zu treiben, den Wert des Papiergeldes aber herabzudrücken. Es gehört das gleiche Manöver auch zu den Mitteln, deren sich eine feindliche Politik bedienen kann, um den Wert des Papiergeldes eines gegnerischen Landes zu senken².

¹ Auf die Begriffsbestimmung von Agio und Disagio kommen wir gleich zurück.

² Wilhelm Neurath, Elemente der Volkswirtschaftslehre (1896) 347 ff.

Aber noch eine Ursache des Notendisagios bleibt zu erwähnen. Es ist dies die Ausgabe einer überstarken Menge von Papiergeld und Noten, die außer Verhältnis bleibt zu den Bedürfnissen des Verkehrs, zu den Fortschritten der Produktion, zur Steigerung der realen Kaufkraft des Volkes. In diesem Falle verteuert sich mit den Preisen aller andern Waren auch der Preis der Edelmetalle im Papierwährungsland. Überwiegt das fiskalische Interesse bei der Papierausgabe, und wird der volkswirtschaftliche Bedarf ganz und gar außer acht gelassen, dann kann es schließlich zur völligen Entwertung des Papiers kommen (französische Assignaten, im Betrag von etwa 46 Milliarden Livres ausgegeben, und schließlich — Makulatur).

Ein Notendisagio, das sich nicht auf übermäßige Vermehrung des Papiers zurückführt, bewirkt zunächst nur ein Steigen des Preises der ausländischen Waren. Auf die Preise der inländischen Waren, auf Löhne und Mieten, hat das durch Passivität der Zahlungsbilanz und durch Börsenspekulation hervorgerufene Disagio nicht die gleiche unmittelbare Wirkung wie die überstarke Vermehrung des Papiergeldes. Es liegt aber auf der Hand, daß jedes stärkere Mißverhältnis in den Beziehungen nach außen nicht ohne Rückwirkung auf das innere Leben einer Volkswirtschaft bleiben kann. So ist es gewiß kein Vorteil, wenn der Barvorrat an Edelmetallen mehr und mehr ins Ausland abfließt, während die Ausländer des im internationalen Verkehr minderwertigen Papiers sich mit Vorliebe bedienen, um Zahlungen ans Inland zu machen, wo eben dieses Geld seinem Nennwert nach genommen werden muß. Auf die Dauer wird es dann auch deshalb im Inland zu einer stark unterwertigen Valuta kommen, namentlich in einem Lande mit zerrütteten Finanzen und unsolider Verwaltung. Die Erschwerung des Verkehrs mit dem Ausland, die Erleichterung der reinen Spekulationsgewinne, welche durch das beständige Schwanken des Kurses einer unterwertigen Valuta herbeigeführt wird, auch das sind Momente, die nicht gerade zur Empfehlung der Papierwirtschaft dienen dürften.

Im allgemeinen, sagt Lexis¹, ist die Geschichte des uneinlöslichen Papiergeldes bisher eine Geschichte schwerer finanzieller Mißstände gewesen². In ihr haben sich, und zwar in stark vergrößertem Maßstab, ähnliche wirtschaftliche Störungen wiederholt, wie sie einst durch die Münzverschlechterungen herbeigeführt worden sind. Lexis bestreitet nicht die theoretische Möglichkeit, daß der Charakter des Geldes als eines „Geschöpfes der Rechtsordnung“ (Knapp) völlig die Oberhand erhalten und das „hylogene“ Geld, d. h. das vollwertige Metallgeld gänzlich durch „autogenes“, d. h. durch Papiergeld ersetzt werden könnte: „Damit dieses aber die nötige Wertfestigkeit gegen die Waren behaupten könnte, müßte

¹ Allgemeine Volkswirtschaftslehre 113 f.

² Frankreich hatte in den Jahren 1870/78 Papiergeldwirtschaft ohne beträchtliches Metallagio und auch ohne bemerkbare Verminderung des Wertes des Papiergeldes im Inlande. Das erklärt sich aus dem großen Kredit, dessen sich Frankreich überall erfreute; es verfügte über eine beträchtliche Reichtumsreserve (im Besitz der Bürger befindliche ausländische Wertpapiere); es besaß auch nach der Zahlung der fünf Milliarden noch weit mehr Metallgeld, als der Betrag der mit Zwangskurs ausgegebenen Noten ausmachte und konnte diese in wenigen Jahren wieder zu ihrem vollen Nominalwerte einlösen.

vor allem die Menge desselben nach einem streng rationellen System geregelt werden. Sie müßte etwa dem ursprünglich vorhandenen Vorrat an Metallgeld gleichgehalten, der Gesamtheit der Umlaufsmittel aber die durch das Verkehrsbedürfnis geforderte Elastizität dadurch verschafft werden, daß Banknoten ausgegeben würden, von denen eine bestimmte Quote durch Papiergeld gedeckt sein müßte. Wenn diese Deckung nur mit steigenden Schwierigkeiten aufrecht erhalten werden könnte, wäre eine vorsichtige Vermehrung des Papiergeldes zulässig. Für die richtige Handhabung dieses Systems aber würde es keinerlei Garantie geben. Man müßte die Gewißheit haben, daß der Staat auch in finanziellen Verlegenheiten diese Normen nicht verletze, man müßte keinen Krieg, keine Überspekulation und Überanspannung des Kredits und keine Krisen zu befürchten haben. Diese Bedingungen werden aber in absehbarer Zeit nicht erfüllt sein und daher ist bis auf weiteres das seinen vollen Wert in sich tragende Metallgeld als die normale und den praktischen Anforderungen allein völlig genügende Grundlage des Geldsystems zu betrachten, auf die alle andern Arten der Umlaufsmittel sich beziehen müßten.“

Unter kritischen Verhältnissen, im Falle großer Not, mag die Einführung der Papierwährung mit Zwangskurs und Nichteinlösbarkeit des Papiergeldes als das einzige Mittel erscheinen, einen außerordentlichen Geldbedarf zu decken. Aber die Papiergeldwirtschaft ist jedenfalls, was Zeit und Ausdehnung betrifft, auf das unzweifelhaft Notwendige zu beschränken. Verfügt ein solches Land über natürlichen Reichtum, eine fleißige, leistungsfähige Bevölkerung, eine feste staatliche Ordnung, dann, aber auch nur dann wird es, gestützt durch wachsenden Kredit, allmählich wiederum zu gesunderen Verhältnissen gelangen können und vor dem Untergang bewahrt bleiben. Hoffen wir, daß für Deutschland diese Voraussetzungen sich erfüllen.

4. Zusammenfassender Überblick über die verschiedenen bisherigen Währungssysteme¹. Es gibt drei Währungssysteme, denen eine vollwertige Münze zu Grunde liegt:

1. Das monometallische System, entweder nur Gold- oder nur Silberwährung.

2. Das hinkende System. Ein Metall, gewöhnlich das Gold, bildet die Grundlage des Systems; ein anderes Metall (z. B. die Silbertaler) tritt bloß ergänzend hinzu, als geschichtlicher Überrest der früheren Währung (z. B. der Silberwährung in Deutschland).

3. Das bimetallische System. Gold und Silber sind dabei als gleichberechtigt anerkannt. Dieses System kommt in zwei Formen vor:

a) als Parallelwährung. Gold und Silber sind dabei nicht durch ein festes gegenseitiges Wertverhältnis miteinander verbunden, sondern

¹ Vgl. Gelesnoff, Grundzüge 284 f.

kommen nebeneinander und zugleich unabhängig voneinander in Anwendung, so daß das Land gewissermaßen zwei Geldsysteme aufweist;

b) als Doppelwährung (Bimetallismus im engeren Sinne) mit gesetzlich bestimmtem, festem Verhältnis zwischen Gold und Silber.

Bei allen diesen Systemen ist die der Geldverfassung zu Grunde liegende Münze unbeschränkt ausprägbare, was durch Gewährung der sog. Prägefreiheit erreicht wird.

Daneben gibt es noch zwei Währungssysteme, denen keine stofflich vollwertige Münze zu Grunde liegt und die sich ganz oder zum Teil auf Anordnung der Staatsgewalt zurückführen, und zwar:

1. Währungssysteme mit beschränkter stofflicher Grundlage des Geldes (Silbers). Der Staat erhält den Wert der Münze auf höherem Niveau, als ihrem Metallwert entspricht (z. B. indische Rupienwährung). Das überwertige Metallgeld hat einen Monopolverpreis.

2. Papierwährung mit Zwangskurs.

§ 5.

Wert des Geldes und Währung.

1. Nennwert, Kurswert. Der Nennwert des Geldes führt sich auf staatliche Bestimmung zurück: das Geldstück soll nach seiner Benennung bei Zahlungen Geltung haben. Durch den Nennwert wird das Einfache oder Vielfache oder ein Bruchteil der offiziellen Geldeinheit ausgedrückt: 1 Mark, 10 Mark, $\frac{1}{2}$ Mark. Bei der Metallwährung entspricht der Nennwert des Währungsgeldes dem Stoffwert der Münze. Der Stoffwert eines Zwanzigmarkstückes ist = 20 Mark.

Der Kurswert ist der Wert, der im freien Verkehr dem Gelde beigemessen wird. Es hängt eben nicht allein vom Staate ab, ob das Geld zu seinem Nennwert in Verkehr genommen wird. Hat ein Land Metallwährung gehabt und ist dann zur Papierwährung übergegangen, so kann es geschehen, daß der Verkehr dem alten Währungsgeld einen höheren Wert beimißt, als dessen Nennwert besagt, so daß für die gleiche Nominalhöhe jetzt mehr in Papier zu zahlen ist.

Die durch den Wiener Münzvertrag von 1857 in Deutschland eingeführten Vereinsgoldmünzen, ganze und halbe Goldkronen, boten ein Beispiel, wie auch einheimische Münzen (die nicht im Währungsmetall [damals Silber] ausgeprägt) einem schwankenden Kurs unterliegen können. Niemand war zur Annahme dieser Goldmünzen verpflichtet; sie stellten kein gesetzliches Zahlungsmittel dar. Nur durfte in den einzelnen deutschen Bundesstaaten für je sechs Monate ein Kassenkurs bestimmt und öffentlich bekannt gemacht werden. Im übrigen war der Kurs der Kronen freigegeben¹.

Redet man vom Kurswert des Geldes, so denkt man insbesondere auch an den Preis des Geldes einer Währung ausgedrückt in Geld-

¹ Vgl. Herm. Roesler, Vorlesungen über Volkswirtschaft (1878) 359 f.

einheiten einer andern, einer ausländischen Währung (intervalutarischer Kurs). Die offizielle Wertbestimmung eines Staates ist für andere Staaten selbstverständlich nicht maßgebend, vielmehr entscheidet bei fremden Münzen ihr reiner Metallwert, sie werden als Waren behandelt. Der Staat kann die Zirkulation fremder Münzen verbieten; er kann auch den Kurs der fremden Münzen feststellen — was allerdings an und für sich nur für die Annahme bei den öffentlichen Kassen Geltung hat („Kassenkurs“). Liegt eine derartige offizielle Kursbestimmung nicht vor, so bildet sich der Kurs von selbst durch den Umlauf, im Handelsverkehr und an der Börse. Die Börsenblätter pflegen täglich den Kurs fremder Münzen zu notieren¹.

2. Agio und Disagio. Agio (Aufgeld) nennt man den Betrag, um welchen der Kurswert des Geldes ihren Nennwert übersteigt. Disagio (Abzug) ist umgekehrt der Betrag, um welchen der Kurswert hinter dem Nennwert zurückbleibt. Wegen höheren Marktpreises des Metallgehalts kann der Kurswert der Münzen sich über deren Nennwert erheben usw.

Der alte Friedrichsdor z. B. sollte 5 Taler wert sein. Bei der Ausmünzung wurde 1 Pfund Gold = 15½ Pfund Silber gesetzt. Tatsächlich galt aber damals das Gold auf dem Markte etwas mehr. So wurden denn im freien Verkehr für den Friedrichsdor 5 Taler 20 Silbergroschen gezahlt. Jene 20 Silbergroschen bildeten das „Agio“. Würde man für den Friedrichsdor, bei sinkendem Goldpreis, nur 4 Taler 10 Silbergroschen erhalten haben, so würde der Abzug von 20 Silbergroschen „Disagio“ geheißen haben.

Disagio kommt namentlich beim Papiergeld vor. Es sinkt unter seinen Nennwert herab, wenn es in einer im Verhältnis zum Staatskredit und zum Verkehrsbedarf zu großen Menge ausgegeben wird, oder wenn der Verkehr aus andern Gründen ihm die Annahme versagt. Mit dem Papiergeld als Währungsgeld ist die Gefahr eines Wertabschlags gegenüber dem Metallgeld regelmäßig verbunden.

3. Die Kaufkraft des Geldes ist nach Ort und Zeit veränderlich: höher, wenn man mit derselben Menge Geld eine größere Menge Güter, niedriger, wenn man mit derselben Menge Geld eine geringere Menge Güter „*ceteris paribus*“ eintauschen kann; oder, was dasselbe ist, der Tauschwert des Geldes Waren usw. gegenüber ist geringer, wenn ich mehr Geld nötig habe, um dasselbe Quantum Güter zu kaufen; größer, wenn dazu eine kleinere Menge Geld ausreicht.

In der Kriegszeit kam es zuweilen vor, daß Gegenstände des täglichen Bedarfs wieder unmittelbar in natura miteinander ausgetauscht wurden. Da konnte es nun geschehen, daß mitunter das Tauschverhältnis solcher Güter trotz der Kriegszeit gleich geblieben, daß man für dasselbe Quantum der einen Ware ein gleiches

¹ Die Stellung Londons als des Mittelpunkts der finanziellen Welt hat sich im Kriege und seit dem Kriege stark zu Ungunsten Englands geändert. Die Vormachtstellung auf den Geldmärkten der Welt ist auf Amerika übergegangen. An die Stelle des Pfundes ist der Dollar getreten (1 Dollar = soundso viel Mark).

Quantum der andern Ware, wie früher, erhielt, daß also der Preis als Ausdruck des Tauschverhältnisses dieser beiden Güter gegeneinander keine Veränderung erlitten. In vielen oder den meisten Fällen dürfte jedoch auch eine Änderung in der Schätzung des Wertverhältnisses der Güter eingetreten sein. Für die eine Ware mochte die Nachfrage stärker geworden sein als für die andere. Auch konnten sich die Herstellungskosten für die eine mehr erhöht, die Beschaffungsmöglichkeit in den Kriegsverhältnissen für die eine mehr verengt haben als für die andere. Dann war die eine Ware im Verhältnis zur andern teurer bzw. billiger geworden. Man mußte im Austausch für die eine ein größeres Quantum der andern geben bzw. man erhielt für das gleiche Quantum der einen ein geringeres Quantum der andern.

Innerhalb der Geldwirtschaft aber wird regelmäßig, wie wir sahen, nicht Ware unmittelbar gegen Ware getauscht, sondern Ware gegen Geld und Geld gegen Ware. Die Ware wird gegen Geld verkauft und für Geld gekauft. Das Geld tritt zwischen die Waren. Preisveränderungen der Ware finden ihren Ausdruck durch Änderungen des Geldpreises. Die Ware ist teurer bzw. billiger geworden, je nachdem wir für das gleiche Quantum derselben mehr oder weniger Geld bezahlen müssen.

Der Preis drückt das Tauschverhältnis zweier Größen aus. Sind die Waren teurer geworden, so erhalte ich für die gleiche Menge Geld eine geringere Menge Waren. Und ist diese Veränderung, diese Verschiebung im Tauschverhältnis zwischen Waren und Geld eine relativ allgemeine geworden, dann redet man von einer „Entwertung des Geldes“, die sich in seiner verminderten Kaufkraft ausdrücke. Man kann bei einer solchen Preisveränderung der Waren ebenfalls sagen: das Geld sei billiger¹ geworden. Der Verkäufer erhält zahlenmäßig mehr Geld für seine Waren und der Käufer muß mehr Geld aufwenden für dieselben Güter als vorher, was für Leute, deren Einkommen das gleiche geblieben, nicht gerade eine erfreuliche Änderung bedeutet.

Der Preis, so sagten wir, drückt das Tauschverhältnis zweier Größen aus. Der Tauschwert des Geldes findet seinen Ausdruck in den Geldpreisen der Waren. Änderungen im Tauschwert des Geldes, d. i. in seiner Kaufkraft, geben sich kund in den Änderungen der Geldpreise der Waren.

4. Die Ursachen von Änderungen der Geldpreise können sowohl aufseiten der Waren wie aufseiten des Geldes liegen, indem der ökonomische Wert² der Waren oder des Geldes eine Änderung erfährt. Würde man einen unveränderlichen Wertmaßstab haben, dann könnte man die Änderungen der Preise ausschließlich auf Änderungen des ökonomischen Wertes der Waren (infolge von Änderungen ihrer Menge-, Produktions- und Konsumtionsverhältnisse) zurückführen.

¹ Wird im geschäftlichen Leben von „teurem“ oder „billigem“ Gelde gesprochen, so bezieht sich das meist nicht auf das zirkulierende Geld, sondern auf das Leihkapital. Steigt die Geldkapitalmenge, dann sinkt der Zinsfuß; im umgekehrten Falle steigt der Zinsfuß. Hier aber ist die Rede von der Kaufkraft des Geldes im Hinblick auf den Warentauschverkehr.

² Vgl. Bd. I³, Kap. 1, § 3, S. 26.

„Als solcher unveränderlicher Maßstab“, sagt Nasse¹, „könnte nur ein Gut bezeichnet werden, welches in seinen eigenen Wertbedingungen dem Wechsel nicht unterworfen wäre, das also für die menschlichen Lebenszwecke immer dieselbe Bedeutung hätte, und dessen Beschaffung sich immer die gleichen Schwierigkeiten entgegenstellten. Besäßen wir ein solches Gut, so würden wir, wenn sein Austauschverhältnis gegen andere Güter sich änderte, immer sicher sein können, daß die Ursache dieser Änderung aufseiten dieser andern Güter liege. Es ist aber leicht klar, daß es ein solches Gut nicht geben kann. Die menschlichen Bedürfnisse² sind in beständiger Entwicklung, also im Wechsel begriffen, und auch die einfachsten und ursprünglichsten unter ihnen sucht der Mensch zu verschiedenen Zeiten und an verschiedenen Orten auf ungleiche Weise zu erfüllen. Daher wechselt auch beständig die Bedeutung, welche die Wirtschaftenden den verschiedenen äußeren Gütern beimessen. Nicht minder aber sind die Hindernisse, welche der Beschaffung eines und desselben Gutes entgegenstehen, und die Fähigkeiten der Menschen zu ihrer Überwindung nach Zeit und Ort unendlich verschieden.“

Das Gesagte gilt auch von der Arbeit³, welche zuweilen für ein untrügliches Wertmaß gehalten wurde. Auch ihr Wert ändert sich, je nach Bedeutung, Opfer, Angebot u. dgl., ganz abgesehen davon, daß es noch eines weiteren Maßstabes bedürfte, um das Wertverhältnis verschiedenartiger Arbeitsleistungen richtig zu messen. Die bloße Zeit der Arbeit reicht dafür nicht aus, da innerhalb derselben Zeit die für Verrichtung verschiedener Arbeiten erforderliche körperliche und geistige Anstrengung und Kraft sehr verschieden ist, und da gerade diese Verschiedenheit auch nicht durch ein Vielfaches der Zeit zum adäquaten Ausdruck gebracht werden kann.

Da wir also keinen absolut unveränderlichen Wertmaßstab haben, so mußte man sich mit einem verhältnismäßig geringeren Änderungen unterworfenen begnügen.

5. Geldwert und Metallwährung. Setzen wir ein Land mit Metallwährung voraus. Nennwert und Realwert der Währungsmünzen stimmen hier überein. Ein Zwanzigmarkstück ist auch 20 Mark wert. Der Funktionalwert fällt materiell mit dem Nominal- und Realwert zusammen⁴. Was

¹ Nasse-Lexis, Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 341.

² Das Bedürfnis bzw. der Bedarf ist das natürliche Maß des Wertes der Güter, Geld dient der Wertvergleichen durch menschliche Übereinkunft und Satzung. Es ist Vertretungsgut für Bedürfnisgegenstände.

³ Vgl. Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 53 ff.: Kap. 4, § 4, S. 346 ff. Auch dem Getreide fehlt die natürliche Wertbeständigkeit, die sich künstlich nicht erzwingen läßt, ganz abgesehen von sonstigen, kaum überwindbaren praktischen Schwierigkeiten, die sich dem Versuche, Getreide zur Grundlage der Währung zu machen, entgegenstellen würden.

⁴ Das „Geld“ gewährt Nutzen durch seine Beziehung zu andern Gütern als Mittel für die Zirkulation dieser Güter, für die Umsätze der Bedürfnisgegenstände usw., als Unterpfand der Befriedigung zukünftiger Bedürfnisse, „fide iussor futurae necessitatis“ (St Thomas). Aber der Umstand, daß das Geld aus nutzbaren Stoffen besteht, bildet doch letztlich den Grund der Möglichkeit für die Funktion des Geldes als Tauschmittels, also für den dem Gelde als solchem eigentümlichen Nutzen, wohl zu unterscheiden von dem anderweitigen Nutzen, den das Geld vermöge seiner Substanz und seiner stofflichen Eigenschaften als Gold, Silber hat.

hier den Geldwert des Währungsgeldes bestimmt, das ist der ökonomische Materialwert des für die Münzen verwendeten Edelmetalls: des Goldes oder, bei Silberwährung, des Silbers. Redet man vom Tauschwert dieser Metalle als solcher, so handelt es sich nicht um den Tauschwert des Geldes im Sinne der oben besprochenen Kaufkraft des Geldes gegenüber Waren, sondern um den Tauschwert der Edelmetalle, der in ihrem Geldpreis seinen Ausdruck findet: eine Unze, ein Pfund Gold ist so und so viel Mark oder Dollar wert.

Über den ökonomischen Wert der Edelmetalle entscheiden a priori die gleichen Gesichtspunkte, die den Wert anderer wirtschaftlicher Güter bestimmen: Brauchbarkeit, Mengenverhältnis, Schwierigkeit der Erlangung bzw. die Produktionskosten. Insofern die auf den inneren Eigenschaften des Edelmetalls beruhende Brauchbarkeit beharrt, würden hiernach über die Wandlungen seines Wertes und damit des Wertes des Metallwährungsgeldes einestails die Produktionskosten und andererseits Änderungen in der Menge des Edelmetalls im Verhältnis zum Bedarf entscheiden. Wie verhält es sich in Wirklichkeit?

Findet Gold auch eine starke industrielle Verwendung (jährlich vor dem Kriege auf 700 Millionen Mark geschätzt), so ist doch die monetäre Verwendung bisher so überwiegend gewesen, daß sie nahezu oder ganz die Wertbildung des Goldes letztlich bestimmte. Neu produziertes Gold trifft ja auch einestails einen seit vielen Jahrhunderten angesammelten Vorrat von Gold an, so daß sein und seiner Produktionskosten Einfluß bei der Wertbestimmung des Goldes zurücktritt; andererseits begegnet das neu produzierte Gold einem durch die Münzgesetzgebungen getragenen festen Wertniveau. So lange dieses Wertniveau keine Änderung erfährt, wird der Geldpreis der Ware „Gold“ als Ausdruck des Tauschwertes des Goldes gegenüber Geld der gleiche bleiben. Würden die Produktionskosten eines Pfundes Goldes höher steigen als 1395 M, dann lohnte die Produktion nicht mehr. Auch die Hoffnung für das zu industriellen Zwecken verwendete Gold, den höheren Produktionskosten entsprechend, einen höheren Preis zu erlangen, wäre eitel. Denn man könnte ja aus dem vorhandenen Münzbestande Goldmünzen entnehmen und einschmelzen und so billiger zu industriellem Rohstoff gelangen. Eine Verminderung der Produktionskosten andererseits — also die Möglichkeit billigerer Beschaffung —, die bei andern „beliebig vermehrbaren“ Dingen ein Herabsinken der Preise auf die verringerten Kosten bewirkt, hat hier diese Wirkung nicht. Man kann eben ohne oder mit geringen Kosten neu gewonnenes Gold zu Währungsmünzen nach dem gesetzlichen Münzfuß ausprägen lassen.

Aus all diesem wird gefolgert, daß die Produktionskosten der Währungsmetalle einen unmittelbaren Einfluß auf den festgelegten Wert des Währungsmetallgeldes nicht haben; sie wirken zunächst nur indirekt auf den Metallwert ein, soweit durch

Verbilligung der Produktionskosten eine Steigerung der Produktion, eventuell eine Vermehrung der für Geldzwecke verfügbaren und zur Ausprägung gelangenden Quantitäten Edelmetalls bewirkt wird¹.

Eine besonders starke Vermehrung des Edelmetallvorrats in relativ kurzer Zeit hat in der sog. Preisrevolution² des 16. Jahrhunderts als Folge gehabt: Vermehrung der Menge des Edelmetallgeldes, Verminderung seines inneren Wertes und seiner Kaufkraft, Emporschnellen der Warenpreise. Eine Wertverminderung des Geldes schien sich auch an die beträchtliche und rasche Steigerung der Goldproduktion seit 1848 unmittelbar anzuschließen in den 50er und 60er Jahren des verflossenen Jahrhunderts. In den folgenden Jahrzehnten, mit rapider Hochentwicklung der Weltwirtschaft, hat die seit den 90er Jahren stark wachsende Goldproduktion eine ähnliche Wirkung indes nicht gehabt. Die erweiterte monetäre Verwendung von Gold in neuen Goldwährungsländern, der mit wachsendem Wohlstand verbundene stärkere Gebrauch von Gold zu industriellen Zwecken (Schmuck usw.), erzeugte ja auch eine stärkere Nachfrage nach Gold.

Im allgemeinen wird man sagen dürfen, daß eine Minderung des Wertes des Goldes im Anschluß an die durch erfolgreiche Produktion sich vollziehende Vermehrung des Goldvorrats, soweit sie überhaupt stattfindet, nur Ergebnis eines langsam fortschreitenden Prozesses sein kann.

Silber erlitt in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts aus zwei Gründen eine rasche und starke Entwertung: erstens wegen der bedeutenden Steigerung der Silberproduktion, zweitens wegen der

¹ Der Wert des Goldes war vor dem Kriege auf 20,67 Dollar für die Unze fein allgemein festgesetzt. Die Vereinigten Staaten und England lieferten 91⁰/₁₀₀, die Mittelmächte 1⁰/₁₀₀ und die Neutralen 8⁰/₁₀₀ der Gesamtproduktion. Während des Krieges sind die Produktionskosten stark gestiegen: die Arbeitslöhne auf das Dreifache (in Amerika etwas weniger), Kohlenpreise auf das Zehnfache, Dynamit auf das Vierfache. Bei dem tieferen Abbau verbrauchen ferner die Minen mehr Material und liefern geringere Erträge. Im Juni 1918 wurden z. B. 300 000 Unzen aus den besten Gruben des Randes unter dem Gestehtungspreise an die englische Regierung verkauft. In Alaska, Kanada, den Vereinigten Staaten war die Lage die gleiche. So hieß es denn, daß die alte Bewertung des Goldes sich nicht mehr halten lasse. Die Produzenten der Verbandsstaaten forderten darum eine Erhöhung der Bewertung auf 40—50 Dollar. Die vorhandene Golddeckung der Banken Amerikas, Englands, Frankreichs, so hieß es, würde dadurch zum mindesten sich verdoppeln, die Goldzahlungen für die Waren neutraler Länder würden sinken, die Goldproduktion steigen. Wenn die englische Regierung diesen Argumenten der britischen Goldindustrie nachgebend in eine Erhöhung des Goldpreises einwilligen wollte, dann hätte sie in ein Gebiet, das vor allem Ruhe und Stabilität nötig hat, Verwirrung gebracht. Es wäre ja nicht ausgeschlossen geblieben, daß mit den gleichen Argumenten nach einiger Zeit wieder eine weitere Erhöhung gefordert würde. Als anderer Weg, die Goldproduzenten zufriedenzustellen, wurden Subventionen vorgeschlagen — allerdings für die stark belasteten englischen Finanzen eine nicht geringe Bürde. Vgl. Vossische Zeitung vom 19. Juli 1918, Nr. 364; Information (Finanzbeilage) Oktober 1918.

² Vgl. Wiebe, Die Geschichte der Preisrevolution des 16. und 17. Jahrhunderts.

allgemeinen Aufhebung der freien Silberprägung bei den staatlichen Münzstätten.

In den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts belief sich die Menge des produzierten Silbers auf durchschnittlich etwa 2 Millionen, im Jahre 1900 auf 5,4 Millionen Kilo. Nach einem mäßigen Rückgang seit 1907 wurden 1910 schon 6 775 000 *kg* Silber gefördert. Dem Silber aber fehlte gleichzeitig der „Fallschirm“ der freien Prägung; andere Versuche, den Silberwert zu heben, waren ohne Erfolg. Auch war nicht zu erwarten, daß eine stärkere industrielle Verwendung des Silbers ihm den alten Wert wiederverleihen könnte, den es als vollberechtigtes Geldmetall vordem besessen hatte. „In allen reichen Ländern wollen selbst die Arbeiter weder silberne Uhren noch Ketten tragen“ (Leroy-Beaulieu). Für Luxusgegenstände wurde Gold bevorzugt, für Hausgeräte aber Aluminium, Nickel und Porzellan.

„Hätte es aber übrigens“, sagt Lexis¹, „die Funktion als Geldmetall in dem Umfang behalten, wie es sie im Jahre 1871 besaß, so würde es dennoch, wenn auch in einem weit geringeren Verhältnis, bis zur Gegenwart eine allmähliche Verminderung seiner Kaufkraft gegen die Waren erfahren haben, zumal die Produktion unter solchen Umständen noch weit stärker angestiegen wäre. Da aber die Goldproduktion, namentlich seit 1890, in noch weit höherem Maße gewachsen ist, so würde sich auch die Stellung dieses Metalls zu den Waren in gleichem Sinne verschoben haben, und es wäre daher wohl möglich gewesen, daß sich das Wertverhältnis der beiden Metalle untereinander nur wenig verändert hätte. Aber es würde eine bedeutende Steigerung der Nominalpreise aller Waren stattgefunden haben, und die Volkswirtschaft hätte für die unnötigerweise vermehrten Umlaufsmittel einen höheren Kostenaufwand machen müssen, ohne einen Vorteil davon zu haben; vielmehr gilt das Gold bei den heutigen Wirtschaftsverhältnissen allgemein für ein bequemerer und zweckmäßigeres Geldmetall als das Silber, und die Währungseinheit aller Kulturstaaten auf der Grundlage des Goldes bietet dem internationalen Verkehr eine wertvolle Erleichterung. Der volle Sieg der Goldwährung ist allerdings nur möglich geworden durch die unerwartete außerordentliche Steigerung der Goldproduktion seit dem Anfang der 90er Jahre; nachdem er aber gelungen ist, muß er als ein Kulturfortschritt betrachtet werden.“ Doch darüber später.

Die Verwendung von Silber für nicht vollwertige Münzen hat auf den Wert des Silbers keine andere Wirkung wie jede andere Verwendung. Silberbarren werden wie gewöhnliche Handelsware bewertet.

Papiergeld besitzt keinen Stoffwert. Auch fallen die Produktionskosten hier nicht ins Gewicht. Der Wert des Papiergeldes ist Funktionalwert. Dieser Funktionswert stützt sich einesteils auf das staatliche Gesetz, ist aber andernteils abhängig von der tatsächlichen Geltung im Verkehr, von dem Vertrauen des Publikums. Wird das Staatspapiergeld in Überfülle ausgegeben, d. h. in einer Menge, die vielleicht dem Zahlungsbedürfnis des Staates, nicht aber dem volkswirtschaftlichen Verkehrs-

¹ Allgemeine Volkswirtschaftslehre (*1913) 105 f.

bedarf entspricht, dann erleidet das Papiergeld im Urteil des Verkehrs eine Wertverminderung.

Ähnliches gilt von den Banknoten. Geht die Notenmenge stark über den normalen Bedarf hinaus, so bewirkt die Überfülle der papierenen Umlaufsmittel ein Notendisagio gegenüber dem Metallgeld (Metallagio) und entsprechende Ausgestaltung der Warenpreise.

Anpassung an den normalen Verkehrsbedarf, das ist die eine Bedingung des Funktionalwerts der Papiere. Die andere Bedingung aber beruht auf dem Kassenwert bzw. der Einlösbarkeit der Papiere. Wenn der Staat sein eigenes Papier nicht in Zahlung nähme, wenn den Noten Einlösbarkeit bzw. Kassenwert fehlte, dann wäre keine staatliche Deklaration imstande, den Papieren einen ihrem Nennwert, dem „valor impositus“, entsprechenden vollen Wert dauernd zu sichern.

Beim Metallwährungsgeld ist es der innere, absolute Wert, der Stoffwert, auf dem auch der Funktionalwert des Geldes beruht. Die staatliche Prägung bietet nur die Garantie für die richtige Bemessung der quantitativen Verhältnisse der gemünzten Edelmetalle usw. Aber sie verleiht dem Gelde nicht seinen Wert, schafft nicht dessen Wert.

6. Die Quantitätstheorie (vertreten namentlich von Hume, Ricardo¹, John Stuart Mill, Samuel Oppenheim in Deutschland usw.) stellt die Menge des in den Umlauf eines Landes tretenden Geldes (Hartgeldes und Papiergeldes) der Menge der umzusetzenden Waren gegenüber und lehrt, daß von dem Verhältnis dieser beiden Mengen die Kaufkraft des Geldes bzw. der Preis der Waren abhängt.

„Da die Gesamtheit der Güter jedenfalls gegen die Gesamtheit des Geldes, welches zur Verausgabung an den Markt kommt, ausgetauscht werden soll“, sagt Mill², „wird man jene für mehr oder weniger Geld verkaufen, je nachdem mehr oder weniger davon an den Markt gebracht wird.“ Oder mit andern Worten: „Wenn im Besitz des Gemeinwesens sich weniger Geld befindet, aber die Menge der Güter dieselbe bleibt, wird im ganzen weniger Geld für letztere gegeben, und diese werden zu niedrigeren Preisen verkauft werden, niedriger gerade in dem Verhältnis, in welchem das Geld weniger geworden. Der Wert des Geldes variiert daher, wenn die sonstigen Dinge sich gleich bleiben, im umgekehr-

¹ Über Ricardo vgl. Diehl, Erläuterungen zu D. Ricardos Grundgesetzen 2. Teil (1905) 223 ff. 330; Ders., Über Fragen des Geldwesens und der Valuta (1918) 13 ff.

² Grundsätze der politischen Ökonomie (Übersetzung Soetbeer) II. Buch 3. Kap. 8, S. 164 f.; vgl. auch die Bemerkung Mills zu Anfang des § 4 a. a. O. 167. Zur Quantitätstheorie überhaupt vgl. Wagner, Sozialökonomische Theorie des Geldes und Geldwesens (1909) 195 ff. Zu beachten das zur „Frage der Verteuerung des Lebens“ Gesagte 239 ff.; Irving Fisher, The Purchasing Power of Money (1911); v. Mises, Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel (1912) 133 ff.; Helfferich, Das Geld 524 ff.; Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre 125 ff.; Wicksell, Geldzins und Güterpreise (1898; unter Berücksichtigung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes); Hertzka, Wechselkurs und Agio (1894; extremer Vertreter der Quantitätstheorie); die Aufsätze von Menger über „Geld“, von Altmann über „Quantitätstheorie“ in Bd. IV und VI des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften³.

ten Verhältnis seiner Quantität, indem jede Zunahme der Quantität den Wert vermindert, und jede Verminderung der Quantität ihn erhöht, und zwar in einem genau entsprechenden Verhältnis.“

Der Quantitätstheorie wurde entgegengehalten, daß ein Zusammenhang zwischen einer Veränderung der umlaufenden Geldmenge und dem Warenpreisstand sich doch nicht so allgemein und in dem angenommenen exakten Verhältnisse nachweisen lasse, ferner, daß die umlaufende Menge nur ein Faktor sei, der in seiner Wirkung auf den Preisstand durch den Einfluß anderer Faktoren, vor allem die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, wieder aufgehoben werden könne.

Beschränkt man das Wesen der Quantitätstheorie darauf, den Wechsel des allgemeinen Preisniveaus mit auf die Veränderungen der Geldmenge zurückzuführen, so wird die Richtigkeit der Theorie kaum zu bestreiten sein. Sie hat auch, wie Pohle hervorhebt, im Weltkrieg insofern eine Bestätigung gefunden, als der Zusammenhang zwischen Geldvermehrung und Preissteigerung um so klarer hervortrat, je mehr die Notenpresse zur Deckung des Finanzbedarfs in Anspruch genommen wurde. Man darf Pohle darin beistimmen, daß die Quantitätstheorie, insofern sie in maßgebender Weise den Warenpreisstand von der umlaufenden Geldmenge bestimmt sein ließ, in ihrem Kerne richtig war, und daß es überhaupt nicht möglich sei, die Bildung der Geldpreise der Waren befriedigend zu erklären, ohne die grundlegenden Annahmen der Quantitätstheorie heranzuziehen¹.

Es würde anderseits zu weit gehen, wenn der Wechsel des allgemeinen Preisniveaus einzig und allein auf die Veränderungen der Geldmenge zurückgeführt werden sollte (Ricardo hat das nicht gelehrt). Überflüssiges Geld sammelt sich auch heute in den Banken, Metallgeld wird eingeschmolzen und ins Ausland abgesetzt. Fehlt es an Münzen, nicht aber an Edelmetall, dann wird die Geschäftswelt Neuprägung von Münzen bewirken. Die Emission von Banknoten im Anschluß an den wechselnden Geldbedarf und sonstige Mittel der Kreditorganisation helfen ebenfalls nach. Fehlt es noch an Edelmetall, dann zieht die Erhöhung des Diskontsatzes ausländisches Geld ins Land. Eine merkliche Einwirkung auf die Geldpreise der Waren zeigt sich daher nicht so bald, sondern allmählich, wenn der Überschuß oder Mangel an Geld länger dauert und eine Regulierung in der angedeuteten Weise nicht zum Ziele gelangt².

Erleidet infolge starker Vermehrung des Geldes das Verhältnis der vorhandenen Geldmenge zu der vorhandenen Warenmenge eine Veränderung mit Verteuerung der Waren, so sprechen die Geldtheoretiker von

7. „Inflation“, von einer Aufblähung des Geldumlaufs, die das Geld entwerte und die Preise der Ware in die Höhe treibe. Man redet insbesondere dann

¹ Pohle, Das Problem der Valuta-Entwertung (1919) 16 f. G. Cassel, Theoretische Sozialökonomie (1918) 385 ff.

² Vgl. Carl Wasserrab, Preise und Krisen (1889) 46.

von „Inflation“, wenn die Vermehrung des Geldes sich so vollzieht, daß an die Stelle vollwertigen Geldes Papier tritt und dieses dann weiter vermehrt wird (Verschlechterung des Geldes). Das ist wenigstens geschichtlich der häufigste Fall der Inflation, wenn auch bisweilen in Goldwährungsländern starke Vermehrung des Goldvorrats als Inflation auftritt. Es kann freilich auch vorkommen, daß die papierenen Umlaufsmittel sich stark vermehren, daß gleichzeitig die Warenpreise steigen und dennoch dieses Steigen sich nicht oder wenigstens nicht ganz auf die Vermehrung der Umlaufsmittel, sondern auch auf andere Gründe zurückführt¹. So war es in den Kriegsjahren die vermehrte Kaufkraft eines nicht unbeträchtlichen Teiles der Bevölkerung, die Preissteigerungen mit verursachte. Auch bevor eine Vermehrung der Geldzeichen stattgefunden hätte, würde zunächst eine Preissteigerung vieler Güter erfolgt sein, eben weil die Gewinne, die Erhöhung des Einkommens weiten Kreisen die Möglichkeit boten, größere Ausgaben zu machen. Die Zahl und Dispositionsfähigkeit der Käufer hatte sich vermehrt. Und diese Käufer verfügten über größere Kaufkraft. Wir wollen nicht an maßlose Ausgaben für Luxusgegenstände, für Gemälde und sonstige Kunstgegenstände erinnern. Auch die Gegenstände des täglichen Bedarfs, die sog. „beliebig“² vermehrbaren Güter der allgemeinen Güterherstellung, erfuhren eine sehr beträchtliche Preiserhöhung. Dann trat während des Weltkriegs für die Mittelmächte der Umstand der Absperrung vom Weltmarkt hinzu. Es fehlten Waren und Rohstoffe. Alles war nur knapp vorhanden. Vermehrte sich mit der gesteigerten Kaufkraft größerer Gruppen die Nachfrage, so verminderte sich infolge der Absperrung und des Warenmangels das Angebot. In andern, normalen Umständen würde die Steigerung der Kaufkraft der Bevölkerung nur vorübergehend eine Verminderung der Kaufkraft des Geldes zur Folge haben können. Der ausgedehnten Nachfrage würde sich alsbald ein stärkeres Angebot (Produktionssteigerung, technische Fortschritte, Konkurrenz) gegenüberstellen und zur Senkung der Preise führen. Das war aber in der Kriegszeit bei der gewaltsamen Beschränkung der Gütervermehrung nicht möglich. Das alles ist mit zu beachten, wenn nach den Ursachen der Verteuerung der Waren während des Weltkriegs gefragt wird. Es geht nicht an, diese Erscheinung ausschließlich und allein auf „Inflation“, einen überstark vermehrten Notenumlauf, zurückzuführen, mag immerhin die außerordentliche Vermehrung dieser Umlaufsmittel (namentlich seit 1917) nicht ohne großen Einfluß auf die Preissteigerung gewesen sein.

Jene Vermehrung war im Kriege unabweisbar³. Die hohen Warenpreise, die sich im wesentlichen auf den Warenmangel und die erhöhte Kaufkraft eines

¹ Vgl. Georg Bernhard, *Übergangswirtschaft* (1918); auch Philippovich, *Grundriß a. a. O.* 311 f.; v. Zwiedeneck, *Die Einkommensgestaltung als Geldwertbestimmungsgrund*, in *Schmollers Jahrbuch XXXIII* (1909) 131 ff.

² Wir brauchen nicht zu wiederholen, daß „beliebig“ vermehrbare Güter nicht unendlich vermehrbare Güter sind. F. Oppenheimer sagt: Ein Gut ist beliebig vermehrbare, wenn es in jeder Menge hergestellt werden kann, die der Markt aufzunehmen „beliebt“, indem er auch dem ungünstigsten gestellten Produzenten noch seine Aufwendungen vergütet.

³ Noch andere Gründe traten hinzu: die großen Umsätze des Schleichhandels mit Barzahlung, ferner Auswanderung von Noten ins Ausland, Ersatz des Umlaufs privater Wechsel durch bare Begleichung, dann die starke Zunahme der schwebenden Schuld des Reiches — alles dies traf zusammen, um den Papiergeldbedarf um immer neue Milliarden zu steigern.

nicht geringen Teiles der Bevölkerung zurückführte, die Erhöhung der Löhne und Gehälter, erforderten eben eine größere Menge von Geldzeichen für den Zahlungsverkehr. Dann mußten für das reichlich von Staats wegen eingewechselte Gold Noten ausgegeben werden, ferner für den Bedarf an Umlaufsmitteln in den besetzten Gebieten usw. Trotz der Menge von Geldzeichen kam es aber schließlich (Ende 1918) noch zu einer Zahlungsmittelnot, zum Teil infolge des Unverstandes derjenigen, die in kritischer Zeit für die Zukunft durch Anhäufen solcher Geldzeichen Vorsorge treffen zu müssen glaubten. Zur Behebung dieser Zahlungsmittelnot wurden ganz außergewöhnliche Mittel nötig: verstärkte Arbeit der Notenpresse in der Reichsdruckerei, Herstellung einer neuen Buchdrucknote in den privaten Druckereien, Ausgabe von Notgeld durch die Gemeinden (in Scheinen bis zu 50 M.), Erklärung von Zinsscheinen der fünfprozentigen Kriegsanleihe zu gesetzlichem Zahlungsmittel, Wiederausgabe von Silbergeld (das bis auf $\frac{1}{2}$ -Markstücke aus dem Verkehr verschwunden war), verstärkte Notenausgabe der noch vorhandenen vier Privatnotenbanken. Die Zahlungsmittelnot im Herbst 1922 führte sich (abgesehen vom Streik der Drucker in der Reichsdruckerei) auf den anormalen erhöhten Bedarf an Zahlungsmitteln (gestiegene Warenpreise, Löhne, Gehälter) im wesentlichen zurück¹.

Die Tschechoslowakei versuchte systematisch auf eine Hebung des Geldwerts hinzuarbeiten. Zunächst wurde eine Verringerung des Geldumlaufs (De-

Rudolf Dalberg erblickt in seiner die Entwertung des Geldes behandelnden Schrift (1918) den Grund der Verschiebung des Geldwerts nicht so sehr in der Wirkung der englischen Blockade und der daraus folgenden Warenknappheit, auch nicht allein in der starken Vermehrung der Zahlungsmittel (Reichsbanknoten, Darlehenskassenscheine usw.). Er glaubt vielmehr, daß es die im Kriege notwendig gewordene starke Kreditanspannung des Staates gewesen ist, welche die Preise in die Höhe getrieben hat und noch weiter treibt. Durch Anspannung seines Kredits, mag sie in Form von Notenausgabe oder Kriegsanleiheauflegung oder Beschaffung von Geld durch Reichswchsel erfolgen, erhält der Staat praktisch unbegrenzte Kaufkraft, mit welcher er auf dem Markt der Güter und Arbeitsleistungen als Nachfragererregere auftreten kann. Da das Angebot der Güter und Arbeitsleistungen sich nicht entsprechend vermehre, folge aus diesem Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage, das sich dann weiter auf den privaten Markt vermöge der staatlich vermittelten hohen privaten Einkommen ausdehne, ein immer weitergehendes Ansteigen aller Preise und als Kehrseite dessen die heute so viel beklagte Entwertung des Geldes.

Dalberg sucht ferner nachzuweisen, daß auch das Sinken unsrer Valuta im internationalen Verkehr gleichfalls vorwiegend eine Folge derselben Verhältnisse sei. Der deutsche Wechsel auf 1000 M, mit dem man nur ein Drittel der deutschen Güter kaufen könne wie früher, könne auch für den Ausländer nur den entsprechend geringeren Wert haben.

¹ Nach Diehl (Geldwesen 82 ff.) ist Inflation: Preissteigerung verursacht durch Vermehrung des Geldes bzw. der Zahlungsmittel im weitesten Sinne. Bendixen (Vom theoretischen Metallismus 529; auch Elster, Die Seele des Geldes 252) bezieht den Ausdruck „Inflation“ lediglich auf die Vermehrung der Zahlungsmittel. Auch wir möchten in jener Vermehrung die „Inflation“ erblicken, während für den Zustand der Inflation die Preissteigerung als Folgeerscheinung der Inflation charakteristisch ist. Der Zustand der Inflation wäre demnach gekennzeichnet durch: Vermehrung der Zahlungsmittel als Ursache einer Preissteigerung. Andere Ursachen der Preissteigerung können insbesondere auf der Warensseite liegen (Knappheit usw.). Die Preissteigerung wird hier als eine solche wenigstens für die wichtigsten Lebensbedürfnisse verstanden.

flation) zu bewirken versucht durch Abstempelung der Krone und Zurückbehaltung eines Teiles der zur Abstempelung eingereichten Noten. Allmählich wirkten dann auch die gewaltige Erhöhung der Steuern und gute Einnahmen aus dem Export (Zucker, Maschinen, Textilwaren, Kohlen usw.) auf den Wert der, wie die österreichische Krone, tiefgesunkenen tschechischen Krone zurück. Das staatliche Defizit nahm ab; im Auslande entstand Nachfrage für die tschechische Krone (Devise Prag). Die Krone gewann fortschreitend an Vertrauen. Auch die Spekulation (intensive Haussespekulation) trieb den Kurs der Krone in die Höhe. Im Verlauf weniger Monate wurde der Auslandswert der tschechischen Währung verdreifacht. Das Ausland mußte nun für die schon vorher teuren tschechischen Waren das Dreifache anlegen. Das führte zum Stocken des Absatzes der Tschechoslowakei (Deflationskrise, seit September 1922 in voller Stärke). Verschärft wurde die Exportkrise dadurch, daß auch die Nachfrage auf dem inneren Markte nachließ. Arbeitseinschränkungen und Arbeiterentlassungen führten zu einem Rückgang der Kaufkraft der Industriearbeiter. Andererseits ließ die erhöhte Kaufkraft der Krone Einkäufe in den valutaschwachen Nachbarländern und billige Vergnügungsreisen verlockend erscheinen. Das praktische Beispiel der Tschechoslowakei zeigt, daß Hebung des gesunkenen Geldwerts nicht unter jeder Voraussetzung schnelle volkswirtschaftliche Hebung bedeutet.

Noch ein Wort über die (im Sinne der älteren Quantitätstheoretiker verstandene) Annahme einer

8. „automatischen“ Selbstregulierung des Geldumlaufs in Ländern mit rein metallischer Zirkulation: Würde in einem solchen Lande die Geldmenge auf das Doppelte des Geldbedarfs anwachsen, dann würden die Warenpreise auf das Doppelte der dort normalen Höhe steigen. Die Folge wäre, daß wegen der gestiegenen Inlandspreise die Warenausfuhr sich verminderte, die Wareneinfuhr aus dem Ausland sich vermehrte, weil eben das Ausland mit geringeren Warenpreisen arbeitete. Desgleichen müßte in dem Lande mit Überfüllung des Geldumlaufs der Darlehenszinsfuß oder Diskontsatz unter das für dieses Land normale Maß sinken, während im Ausland, wo keine solche Geldvermehrung stattgefunden, der Darlehenszinsfuß den dort normalen Stand bewahrt hätte. Die inländischen Geldleute würden darum wegen der höheren Zinsen mehr wie bisher Geld ins Ausland geben, und andererseits würden ausländische Geldleute weniger Geld in dem Lande mit geringerem Zinsfuß anlegen. Beide Gründe, das Steigen der Warenpreise und das Sinken des Zinsfußes, würden also einen Geldabfluß aus dem Lande mit überfüllter Geldzirkulation herbeiführen, der so lange dauern müßte, bis dieser Geldüberfluß sich auf alle für Waren- und Geldströmung offenen Länder gleichmäßig verteilt hätte.

Das ganze klingt doch etwas zu naturwissenschaftlich, erinnert an das Prinzip der kommunizierenden Röhren. Aber wenn auch dabei vernünftige und freie Ursachen nicht gerade „automatisch“ handeln, so bleibt es wahr, daß die Vermehrung des Goldgeldes oder des Papiergeldes in einem Lande nicht die gleichen Folgen haben. Gold ist eben inter-

nationales Geldmetall. Ein Überschuß von Goldgeld in einem Lande fließt in das Ausland ab, indem sich bei Verteuerung der Waren die Einfuhr vermehrt, die Ausfuhr vermindert, also an das Ausland Gold bezahlt werden muß. Das in jedem Jahre neu produzierte Gold verteilt sich somit über alle Länder, die an dem internationalen Handel sich beteiligen. Das Papiergeld aber bleibt auf seinen Staat im wesentlichen angewiesen, und dieser Staat hat darum auch die Folgen einer schlechten Papierwirtschaft zu tragen.

Daß bei der Geldzirkulation freie Ursachen wirken, bekundet übrigens auch die zur

9. „Currencytheorie“¹ umgebildete Quantitätstheorie. Jener Theorie zufolge wären es die Notenbanken, die bei gemischter Zirkulation (wo Banknoten zum Metallgeld hinzutreten) die Regulierung der Menge von Umlaufsmitteln ganz in der Hand hätten, während hier die „automatische“ Regulierung des Geldumlaufs, des Geldwerts, der Warenpreise fehlte. Haben die Notenbanken den Gesamtumlauf über den Geldbedarf hinaus vermehrt, dann verringert sich der Geldwert, erhöhen sich die Warenpreise. Die Einfuhr steigt, die Ausfuhr nimmt ab. Das Hartgeld fließt ins Ausland ab. Banknoten können nicht abfließen. Suchen nun die Notenbanken den Abfluß von Hartgeld durch Noten wettzumachen, oder tun sie das nicht, dann ergeben sich für jeden der beiden Fälle die entsprechenden Folgen für Geldwert und Warenpreise usw.

Alle, auch exorbitante Preisverschiebungen wurden so von Vertretern der Currencytheorie auf die Währungsverhältnisse zurückgeführt. Die Verantwortung schrieben sie gänzlich der Notenbank zu.

Die Currencytheorie würde wohl eher Glauben finden können, wenn sich ihre Behauptung, die Emission von Banknoten bestimme die Bewegung des Geldwerts, auf uneinlösliche Noten beschränken ließe. Bei diesen fehlt praktisch die Grenze für ihre Ausgabe. Die Vermehrung der einlöslichen Noten dagegen steht nicht so im Belieben der Banken, bleibt vielmehr durch das Rückströmen der Noten zur Bank und die Notwendigkeit der Einlösung beschränkt. Ferner wäre ein Unterschied zu machen zwischen der finanziellen und der merkantilen Ausgabe von Banknoten. Noten, die im Wege der Diskontierung von guten Handelswechseln

¹ Der Ausdruck „money“ wird vorzugsweise auf Metallgeld angewendet. Unter den Namen „currency“ fallen Metallgeld und Banknoten zugleich, schließlich jedes Umlaufsmittel, das frei zirkuliert und im Austausch regelmäßig von jedem angenommen wird. „Legal tender“, gesetzliches Zahlungsmittel, ist jenes Zahlungsmittel, welches jeder nach gesetzlicher Bestimmung annehmen muß. Auch die Banknoten einer englischen Lokalbank sind in einer Landstadt „Umlaufsmittel“, „currency“; denn jeder wird sie dort nehmen; aber sie sind kein gesetzliches Zahlungsmittel. In derselben Stadt ist die Banknote der Bank von England aber beides: Umlaufsmittel und gesetzliches Zahlungsmittel. Wenn mir jemand 50 Pfund schuldet, kann ich die Annahme einer solchen Banknote nicht verweigern. Ein goldener Sovereign ist natürlich auch sowohl Umlaufsmittel wie gesetzliches Zahlungsmittel, „legal tender“.

ausgegeben werden, kehren verhältnismäßig schnell zur Bank zurück. Es handelt sich dabei nur um eine kurzfristige Kreditierung von Zahlungsmitteln. Anders verhält es sich mit der finanziellen Notenausgabe, den Darlehen an den Staat. Die hierfür ausgegebenen Noten kehren regelmäßig nur auf dem Wege der Steuerzahlung an die Bank zurück, und das erfordert schon längere Zeit, namentlich in kritischen Verhältnissen, wo die Steuern oft unregelmäßig einfließen¹.

Die Currenctheorie wird geschichtlich verständlich, wenn man das englische Geldwesen der napoleonischen Zeit berücksichtigt. Die Bank von England gewährte damals der englischen Regierung in ausgedehntestem Maße Darlehen, so daß die Banknoten (in der Bankrestriktionszeit 1797—1819 uneinlöslich) allerdings in einer Weise sich vermehrten, die zur Entwertung der Noten und zur Erhöhung der Preise führen mußte.

10. Ursachen und Wirkungen der Geldwertveränderung. Als Ursachen für die Veränderung des Geldwerts kämen an sich in Betracht aufseiten des Geldes 1. für das Währungsgeld bei Metallwährung Veränderungen im Substanzwert des Geldes durch gesteigerte Edelmetallproduktion usw. 2. Überhaupt Änderungen des Wertes des Geldes in seiner Funktion, durch Störung des richtigen Verhältnisses zwischen Verkehrsbedarf und Menge der Tauschmittel. Davon ist hier allein die Rede.

Auch für das Geld bleibt die Forderung bestehen, daß es nur ein Mittel sei im volkswirtschaftlichen Prozeß zu dem großen Zwecke einer gebührenden Versorgung des Volkes mit den erforderlichen Gütern. Jede Verwendung und Gestaltung, die es zum Hindernis einer solchen Versorgung macht, die diese Versorgung erschwert, bleibt Mißbrauch des Geldes; und jede Geldverfassung, die den volkswirtschaftlichen Versorgungsprozeß stört und hemmt, ist vom Bösen.

Unter diesem Gesichtspunkt und wegen dieser volkswirtschaftlichen Aufgabe ist denn auch nach Möglichkeit Stabilität des Geldwerts anzustreben.

Veränderungen wirken, unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt betrachtet, ungünstig, sowohl beim Fallen wie Steigen des Geldwerts.

Die Entwertung des Geldes schädigt insbesondere alle Personen, die auf feste Löhne, Gehälter, Zinsen angewiesen sind. Der Arbeitlohn usw. ist numerisch derselbe geblieben, aber effektiv, bei geringerer Kaufkraft, ist er weniger geworden. Dabei steigen die Preise. Die Aussicht auf wachsenden Gewinn führt zur Ausdehnung der Betriebe, das Kapital wendet sich von dem niedrigen Zinsen zahlenden Staate usw. ab und der Industrie zu. Zahlreiche Gründungen werden gemacht, der Markt wird mit Waren überfüllt, es erfolgt schließlich für viele der Ruin.

¹ Vgl. Diehl, Erläuterungen zu Ricardo II (1905) 235 260; Ders., Über Fragen des Geldwesens und der Valuta (1918) 28 ff.; Aretz, Die Entwicklung der Diskontpolitik der Bank von England 1780—1850 (1916) 90 ff.; Philippovich, Grundriß a. a. O. 308 ff.

Die Geldwertsteigerung wirkt in umgekehrter Richtung. Die Warenpreise sinken verhältnismäßig schnell und stark, während die Arbeitslöhne nicht so leicht verändert werden können. Unternehmer schränken ihre Betriebe ein, entlassen ihre Arbeiter usw. Depression, Schwächung der Unternehmungslust, das können die Folgen einer bedeutenderen Geldwertsteigerung sein.

Langfristige Geldforderungen verlieren oder gewinnen bei Änderungen des Geldwerts ohne Verdienst und ohne Schuld der Beteiligten.

„Jede Verminderung des Geldwerts“, sagt Nasse,¹ „fügt denen Schaden zu, welchen während der Periode der Entwertung langfristige Geldforderungen zustehen, jede Erhöhung denjenigen, welche Zahlungsverpflichtungen in Geld vor der Periode der Werterhöhung eingegangen sind und dieselben nach der Werterhöhung erfüllen müssen. Bei der großen Entwicklung des langfristigen Kredits in unsrer Zeit greift daher eine Veränderung des Geldwerts in alle Vermögensverhältnisse ein. Der dadurch entstehende Schaden wird um so größer sein, je weniger die Wertveränderung mit Sicherheit vorausgesehen werden konnte. Denn jede unberechenbare Veränderung in der Vermögensverteilung wirkt in der Volkswirtschaft schädlich, weil sie wie ein Glücksspiel dem einen zuteilt, dem andern nimmt und besonnene Berechnung des Erfolgs beraubt. Indem sie das aleatorische Element in der Volkswirtschaft vermehrt, verstärkt sie die Neigung, vom Zufall und nicht durch überlegende Arbeit und Sparsamkeit wirtschaftlichen Erfolg zu erwarten; sie schwächt daher die Antriebe zur Produktion und die Achtung vor dem wirtschaftlichen Erfolg. — Die volkswirtschaftlichen Nachteile einer Wertveränderung des Geldes gehen aber noch über die Wirkung auf Schuldner und Gläubiger hinaus. Ein allmähliches Sinken des Geldwerts begünstigt Überspekulation und übertriebene Unternehmungslust, also auch die auf diese Erscheinungen folgenden Produktionskrisen. Wenn nämlich zur Zeit einer Wertverminderung des Geldes zwischen den Auslagen der Produktion und dem Verkauf des Produkts eine gewisse Zeit liegt, so fallen die ersteren in eine Zeit, in welcher die Preise noch niedrig, die Veräußerung des Produkts dagegen in eine Periode, in der die Preise schon höher sind, und der Produzent zieht, ganz abgesehen von der Vergütung, die er für seine produktiven Leistungen erhält, einen Gewinn aus der während der Produktion vorgegangenen allgemeinen Preissteigerung. Infolge einer solchen Anregung zu dauernden Kapitalanlagen geht die Kapitalanlage überaus leicht über das Maß des Bedürfnisses hinaus. Denn die Erwägung des Bedürfnisses der Konsumenten ist dann nicht mehr der maßgebende Grund für die Ausdehnung der Produktion, sondern nur die allgemeine Preisbewegung. Jedes Steigen der Preise ruft ferner Spekulation auf die Preissteigerung hervor, welche ihrerseits mit Hilfe des Kredits die Preise weiter zu erhöhen und dadurch auch wieder zu vermehrten fixen Kapitalanlagen anzuregen pflegt. So sind die großen Spekulationsperioden der letzten 40 Jahre (vor 1896) und die darauf folgenden Krisen zum Teil durch das Sinken des Geldwerts in dieser Zeit angeregt worden. Anderseits hält ein Steigen des Geldwerts selbst von berechtigten Unternehmungen zurück. Denn die bei einem hohen Stande aller Geldpreise gemachten hohen Kapitalauslagen verlieren durch die allgemeine Preisverminderung

¹ Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 342 f.

unter der Hand an Wert, und ohne alle eigene Schuld sehen die Unternehmer ihr Kapital sich entwerten, während die darauf haftenden Geldschulden nicht abnehmen. Da unter den gegenwärtigen Verhältnissen die meisten Unternehmungen zum Teil mit geliehenem Kapital gemacht werden, so muß ein derartiger Verlust viele Unternehmer in Nachteil und mitunter in finanzielle Verlegenheit bringen, und eine Hemmung der Unternehmungslust, eine Periode gewerblicher Depression die Folge eines steigenden Geldwerts sein. Man hat darüber gestritten, welches von beiden Übeln, das Steigen oder das Sinken des Geldwerts, das schlimmere sei; aber es dürfte schwer sein, ein Übergewicht der einen Seite der Wage vor der andern wirklich nachzuweisen.“

Abgesehen von allem andern genügen diese Erwägungen schon, um die Theorie der amerikanischen „Inflationisten“¹ zu widerlegen, welche in der Geldentwertung das Heil erblickten, darum die Menge der Tauschmittel nicht dem jeweiligen Stande des Verkehrsbedürfnisses anpassen wollten, sondern eine Vermehrung derselben forderten zum Zwecke der Steigerung von Warenpreisen und Arbeitslöhnen, hierdurch aber, wie sie meinten, zur Belebung des Unternehmungsgeistes. Der Gewinn, der bei derartigen Vorgängen einzelnen Interessenten in den Schoß fällt, steht in keinem Verhältnis zu der endgültigen Schädigung des allgemeinen Volkswohls.

Es bedarf wohl keiner weiteren Erklärung und Begründung, wenn wir die Stabilität des Geldwerts sogar als hervorragenden Gegenstand der staatlichen Münz- und Währungspolitik bezeichnen. Jedes System, das durch sich selbst jene Stabilität in Frage stellt, ist unvereinbar mit den Forderungen des gemeinen Wohles.

II. Messung der Wertschwankungen des Geldes durch die Bewegungen der Preise² (Warenpreise, Arbeitslöhne, Diskontsätze).

1. Beginnen wir mit den Warenpreisen.

Das Problem ist schwierig: „Wir sehen alle die unzähligen Warenpreise tagtäglich steigen und fallen“, sagt Helfferich³, „ein verwirrendes Auf und Ab . . . , wie es sich auf das selbst in seinem Werte schwankende Geld projiziert; und aus diesem Chaos von Bewegungen, das jeden festen Puls entbehrt, soll gefunden werden, ob und wie weit die Veränderungen der Preise durch Veränderungen des Geldwertes hervorgerufen worden sind, mit andern Worten, nach welcher Richtung und in welchem Maße sich der Wert des Wertmessers selbst verändert hat.“

Vor allem fragt es sich: Wie lassen sich die Bewegungen der Preise in zweckdienlicher Weise feststellen? Mit der graphischen Darstellung der Preisänderungen einer einzelnen Ware ist für die Erkenntnis der Schwankungen des Geldwerts nicht viel gewonnen. Denn auf den ersten Blick sieht jedermann, daß die Ursache der Veränderung des Warenpreises hier ganz wohl auch auf Seiten der Waren liegen kann. Aber werden nicht bei Zusammenfassung möglichst vieler Warenpreise (nach dem Gesetz der großen Zahl), die mehr zufälligen

¹ Es waren das Leute, die das stark entwertete Silber wieder im Werte heben wollten und denen das Silber gerade „wegen seiner Entwertung das Ideal eines Geldstoffs“ war. Vgl. Helfferich, Das Geld 190.

² Helfferich, Das Geld 575 ff.

³ Studien über Geld- und Bankwesen (1900) 250 ff.

Besonderheiten in der Preisbildung der einzelnen Waren zurücktreten und Ursachen allgemeiner Natur — zu denen die Änderung des Geldwerts gehört — zu Tage treten? Man versteht es leicht, wie diese Erwartung hervorragende Statistiker zu dem Versuch einer solchen Bestimmung des Preisniveaus, welche ein möglichst klares Bild der gesamten Preisbewegung innerhalb eines bestimmten Zeitraums bieten könnte, antreiben mußte. Jenem Zwecke dient nun das sog. System der Indexziffern (Indexnumbers), von dem schon oben¹ die Rede war.

Der Durchschnittspreis für eine Reihe von Handelsartikeln, die der Hauptsache nach Rohstoffe und Halbfabrikate sind, innerhalb eines Zeitraums, von dem die Preistabelle ihren Ausgang nimmt, wird gleich 100 (Verhältniszahl) gesetzt. Auf diese Verhältniszahl werden nun die Änderungen im Preise aller Waren, die zur Preistabelle herangezogen sind, übertragen. Aus den Verhältniszahlen (nicht aus den wirklichen Preisen) zieht man sodann den Durchschnitt. Diese Durchschnittszahlen bilden die „Indexnumbers“, so genannt, weil sie die Änderungen des Preisniveaus anzeigen.

Ein Beispiel — welches aber das System der Indexziffern lediglich im Prinzip darstellen soll — wird das Verständnis erleichtern.

Nehmen wir an, der wirkliche Preis einer Warenart — sagen wir Weizen — sei für eine bestimmte Zeit 150 *M* gewesen. Mit dieser Zeit beginnen wir die Vergleichen. Die Verhältniszahl ist 100. In einem folgenden Zeitabschnitt, so nehmen wir weiter an, steigt der Preis auf 180 *M*, das ist $\frac{1}{5}$ (30 *M*) vom früheren Preise (150 *M*). Wir übertragen diese Änderung nun auf die Verhältniszahl, die jetzt 120 ist (das ist 100 um $\frac{1}{5}$ von 100 [20] vermehrt). In dem weiteren Zeitabschnitt fällt nun der Preis auf 120 *M*, also um $\frac{1}{5}$ des ursprünglichen Preises (150 *M*), das ist um 30 *M*. Auch das wird wiederum auf die Verhältniszahl (100) übertragen; dieselbe beträgt für den letzten Zeitabschnitt also 80 (100 um $\frac{1}{5}$ von 100 [20] vermindert).

Für eine andere Warenart, sagen wir für Eisen, habe der wirkliche Preis in der Zeit, die den Ausgangspunkt der Tabellen bildet, 96 *M* betragen. Die Verhältniszahl ist ebenfalls 100. Es sinkt der Preis nun auf 72 *M*, das ist um $\frac{1}{4}$ (24) des früheren wirklichen Preises, und dieses Fallen übertragen wir auf die Verhältniszahl, die jetzt 75 (das ist 100 vermindert um $\frac{1}{4}$ von 100 [25]) ist. Der Preis steigt dann wieder auf 120 *M*, also um $\frac{1}{4}$ des ursprünglichen wirklichen Preises (96 + 24). Die Verhältniszahl beträgt hierfür 125 (steigt um $\frac{1}{4}$ von 100).

Die Verhältniszahlen für beide Warenarten betragen also

| | |
|-----|------|
| 100 | 100 |
| 120 | 75 |
| 80 | 125. |

Hieraus ergibt sich als Durchschnitts- und Schlußzahl:

$$\begin{array}{lcl} \frac{100 + 100}{2} = 100. & \text{Indexziffer für den ersten Zeitraum.} \\ \frac{120 + 75}{2} = 97,5. & \text{„ „ „ zweiten „} \\ \frac{80 + 125}{2} = 102,5. & \text{„ „ „ dritten „} \end{array}$$

¹ Vgl. S. 60 f.

Die bekanntesten Preistabellen mit Indexzahlen sind, wie wir schon erwähnten¹, die des Londoner „Economist“, welche aber nur die Preisschwankungen für 22 Handelsartikel in der Indexnummer zum prägnanten Ausdruck bringen; dann die Tabellen des englischen Statistikers Sauerbeck für 45 Artikel: vor allem die Preistabellen Soetbeers, welche 100 Handelsartikel umfassen, auf Grund der im Hamburger handelsstatistischen Bureau ausgearbeiteten tabellarischen Übersichten und der Jahresabrechnungen verschiedener Hamburger Verwaltungen, die Jahresdurchschnittspreise jener 100 Artikel für die Zeit seit 1851 mit den Durchschnittspreisen von 1847 bis 1850 (100) vergleichen. In den von Soetbeer herausgegebenen „Materialien zur Erläuterung und Beurteilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage“ (2. Aufl.) reichen diese Tabellen bis 1885. Sie wurden fortgesetzt in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik (Soetbeer, Conrad, Paasche²).

Die Indexziffern stellen nicht — was sie eigentlich sollen — das „allgemeine Preisniveau“ dar, sondern nur die Wandlungen in den Großhandelspreisen von Rohstoffen und Halbfabrikaten. Die Detailpreise der gebrauchsfertigen Produkte — „welche durch die gesamte soziale, wirtschaftliche und technische Entwicklung unsres Jahrhunderts sehr viel weniger, mitunter sogar in andrer Richtung beeinflusst worden sind als die Großhandelspreise der Massenartikel“³ — finden dabei keine Berücksichtigung. Die Arbeitslöhne, die Miete für Wohnungs- und Arbeitsräume waren z. B. für den Bäcker in den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege gestiegen, was auf die Höhe der Brotpreise von steigendem Einfluß sein mußte, wenn auch der Getreidepreis auf dem Weltmarkt gesunken war.

Aber auch wenn das System der Indexziffern imstande wäre, die Gesamt Tendenzen in der allgemeinen Preisbewegung zum adäquaten Ausdruck zu bringen, so wäre damit noch keineswegs eine hinreichende Grundlage geboten, um sichere Schlüsse auf die Veränderungen im Geldwerte zu machen. Denn die Wandlungen des „allgemeinen Preisniveaus“ können sich eben ganz wohl auch auf andere Gründe zurückführen, die mit dem Geldwert unmittelbar nichts zu schaffen haben. So erklärt sich der Rückgang der Großhandelspreise seit dem Anfang der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts schon durch die Fortschritte der Produktionstechnik und des Transportwesens, auch bei mehr oder minder gleichbleibendem Geldwert. Daß auch Wandlungen des Geldwerts einen Einfluß ausgeübt haben, soll damit nicht bestritten sein. Aber es läßt sich eben durch den Vergleich der Warenpreise, wie er vorliegt, nicht hinreichend feststellen, inwieweit die Änderungen des Preisniveaus ihre Ursachen aufseiten der Waren oder aufseiten des Geldes haben. — „Noch weniger als die (vor dem Weltkrieg) im ganzen sinkende Richtung der Großhandelspreise“, sagt Helfferich⁴, „lassen sich die periodischen Schwankungen derselben aus dem Gelde heraus erklären. Wenn man diese Schwankungen verfolgt, dann fällt sofort auf,

¹ Auch Jevons hat mit Zusammenfassung der Preisbewegung vieler Güter eine prozentuale Vergleichung der Preise verschiedener Jahre zu gewinnen versucht.

² Vgl. Zuckerkandl, Statistische Bestimmung des Preisniveaus, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI² 196 ff.; VI³ 1154 ff.; v. Wieser, in Schriften des Vereins für Sozialpolitik CXXXII 544 ff.

³ Helfferich, Geld und Bankwesen 251 ff. Philippovich, Grundriß I¹¹ 306 f.

⁴ A. a. O. 253 f.

daß sich in ihnen deutlich jene aufsteigenden und absteigenden Bewegungen abzeichnen, die tief im Wesen unsrer Wirtschaftsverfassung begründet sind. Die Jahre guten Geschäftsganges und wachsender Unternehmungslust zeigen erhöhte Preise, so die Perioden 1871/73, 1880/83, 1888/90 und 1896/99. Die Zeiten allgemeiner wirtschaftlicher Depression, nämlich 1873/79, 1883/87, 1891/95 (1901/02), weisen sinkende Indexziffern auf. Das Auf und Ab der in den Indexziffern zusammengefaßten Preise steht also in direktem Zusammenhang mit dem Wellenschlag unsres gesamten wirtschaftlichen Lebens. Gute Preise, hervorgegangen aus einer lebhaften Steigerung der Nachfrage, sind ein Antrieb zur Produktionsausdehnung, und da jeder Produzent die günstige Konjunktur nach Möglichkeit ausnutzen will, meist ein Sporn, zu übermäßiger Produktionsausdehnung, die ihrerseits schließlich wieder einen Preistrückgang erzeugen muß, durch den die Produktion weniger lohnend oder sogar verlustbringend wird. Dadurch wird die Produktion wieder auf das Niveau des Bedarfs zurückgebracht, und das Spiel beginnt von neuem, sobald der Bedarf aus irgend welchen Gründen der Produktion rasch vorauseilt. Das Geld erscheint an diesem Wechsel von Ebbe und Flut gänzlich unbeteiligt.*

2. Auch die Arbeitslöhne gelten als ein wichtiges Erkennungsmittel der Veränderungen im Geldwert. Allein es wäre gänzlich verfehlt, wollte man aus einer Erhöhung der Arbeitslöhne gleich auf eine Verminderung des Geldwerts schließen, da sich jene Erhöhung ganz wohl aus den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen, Änderungen in der Technik, in der Lebenshaltung u. dgl. erklären läßt. Wenn die Großhandelspreise des Rohmaterials und der Halbfabrikate, wie oben ausgeführt, eine sinkende Tendenz zeigen bei gleichzeitiger, nicht unbeträchtlicher Steigerung der Arbeitslöhne, so ist gerade dies ein sicherer Beweis dafür, daß der Preistrückgang der Produkte nicht durch eine Steigerung des Geldwerts verursacht wurde. Denn andernfalls hätten die Unternehmer bei sinkenden Warenpreisen den Lohn reduzieren müssen, um nicht zu Grunde zu gehen. Nur wenn andere Gründe, die Entwicklung der Technik es gestatteten, mehr zu produzieren, mit geringeren Kosten zu produzieren als bisher, ließen sich steigende Arbeitslöhne mit sinkenden Warenpreisen vereinigen.

3. Schließlich lassen sich auch aus den Änderungen des Diskontsatzes der Banken nicht immer zuverlässige Schlüsse machen auf Wandlungen des Geldwerts. Für die Höhe des Diskontsatzes entscheidet in normalen Zeiten vor allem und in erster Linie die Nachfrage nach Kapital. Die Erhöhung des Diskontsatzes ist dabei für die Bank das praktisch einzige Mittel, um ihre Kreditgewährung gegenüber zu starker Inanspruchnahme einzuschränken, um ihre Barreserve zu erhalten und zu erhöhen. Es wäre daher ein Irrtum, wenn man aus der Erhöhung des Diskontsatzes auf eine Erhöhung des Geldwerts schließen wollte. Im Gegenteil beweist die Erfahrung, daß gerade die Zeiten steigender Preise (also geringerer Kaufkraft des Geldes) mit hohen Diskontsätzen, und die Zeiten sinkender Preise mit niedrigen Diskontsätzen zusammenfallen¹.

* Damit soll der Einfluß der Wandlungen des Geldwerts auf Warenpreise, Arbeitslöhne, Diskontsätze nicht bestritten, sondern nur vor einer Überschätzung und Mißdeutung dieses Einflusses gewarnt werden. In der Regel werden die vom Gelde ausgehenden Wirkungen durch Ursachen allgemeinerer Art, die

¹ Ebd. 256 ff.

Gesamtlage der wirtschaftlichen Verhältnisse (Verminderung der Produktions- und Transportkosten, Änderung in der Lebenshaltung, in den Einkommensverhältnissen, gesteigerte Nachfrage nach Waren, Handels- und Zahlungsbilanz) übertroffen.

Fassen wir nun noch einmal die Hauptpunkte der Lehre vom Geldwert kurz zusammen:

12. Das Geldwertproblem im Lichte der allgemeinen Lehre von der Wertbestimmung (Produktionskosten und innerer Wert).

1. Produktionskosten der Edelmetalle und Geldwert. Man kann nicht sagen, daß in den Ländern der Edelmetallwährungen (speziell der Goldwährung) die bloßen Produktionskosten den Wert des Edelmetalls bestimmen und Änderungen des Geldwerts hervorrufen. Der Goldbesitzer hat das gesetzliche Recht auf Einlösung seiner Ware gegen ein allgemeingültiges Zahlungsmittel. In Goldwährungsländern ist ja mit dem Rechte der vollen Währung das Recht der Prägung für private Rechnung nach dem gesetzlichen Münzfuß verbunden. Es setzt sich hier auf diese Weise der Wert der Ware (Gold) ohne Vermittlung des Marktes fest. Das Gold kommt nicht, wie die andern Waren, mit Erzeugnissen derselben oder verwandter Art konkurrierend auf den Markt. Es verfügt insofern über eine Ausnahmestellung auch dann, wenn in dem Lande, wo es produziert wird, keine Goldwährung besteht. In solchem Falle kann es eben leicht in ein Goldwährungsland übertragen werden. Die Transportkosten sind ja im Verhältnis zum hohen Werte der Gewichtseinheit Gold nicht groß.

Die Produktionskosten sind lediglich eine Grenze für die Goldgewinnung, ein Bestimmungsgrund für die Menge des gewonnenen Goldes. Würden die Produktionskosten des Goldes das bestehende Münzfußverhältnis übersteigen, dann wäre die Produktion nicht mehr lohnend. Und anderseits kann der Goldpreis der Edelmetalle auch nicht unter den gesetzlichen Münzfuß sinken, weil eben dann das Metall zur Münze gebracht und dort entsprechend dem gesetzlichen Münzfuß ausgeprägt würde.

2. Die Qualität des Geldes. Der Staat kann im juristischen Sinne Geld schaffen, beliebige Dinge nominal als Geldzeichen ausgeben, denselben vollen Geldcharakter verleihen. Auch Papiergeld ist Geld im juristischen Sinne. Bei gut geordnetem Münzwesen bildet die staatliche Prägung eine authentische Erklärung über den Metallgehalt der Währungsmünze, eine Erklärung, der das Publikum Vertrauen entgegenbringen kann. Hier schafft der Staat keinen Wert. Der Wert der Münze beruht vielmehr auf dem Metallgehalt der Münze. Papierene Zahlungsmittel aber begegnen namentlich dort nicht dem unbedingten Vertrauen des Publikums, wo früher Metallgeldumlauf bestand. Hier müssen noch besondere Bedingungen und Sicherungen vorhanden sein, wenn der wirtschaftliche Verkehr das stofflich wertlose Papier nicht als „minderwertiges“ Geld taxieren und behandeln soll, als ein Geld, dem die Übereinstimmung zwischen nominaler Festsetzung und realem Werte fehlt. Das Geld ist

nicht, wie Bendixen meint, eine „abstrakte Größe“, und der Geldwert ist nicht nur eine „abgeleitete Reflexion“, das „reziproke Verhältnis der Preise“, spiegelt nicht nur die Preisveränderungen wider, ohne dabei selbständig mitzuwirken. Im Verkehr entscheidet letztlich keineswegs die amtliche Namensnennung, die der Staat dem Gelde gibt, sondern die wirtschaftliche Schätzung, die dem Zahlungsmittel tatsächlich und allgemein zuteil wird. Durch seine Qualität wird das Zahlungsmittel erst zur wirklichen Werteinheit (Diehl).

3. Menge des Geldes und Geldwert. Nützlichkeit und Seltenheit bestimmen, wie wir sahen, den Wert einer Ware. Die Nützlichkeit des Geldes als solchem besteht nicht in seiner Verwendung zur unmittelbaren Befriedigung eines Bedürfnisses, sondern darin, daß es in der Gesellschaft ein Mittel ist, der Befriedigung unsrer Bedürfnisse dienende Güter zu erlangen. In diesem Sinne kann man von einem Gebrauchswert des Geldes reden.

a) Der individuelle Gebrauchswert des Geldes hängt für jeden ab von seinen persönlichen Verhältnissen, einesteils von seinen Bedürfnissen, anderseits von der Größe seines Einkommens. Die persönliche Wertschätzung der Geldeinheit wird bei demjenigen, dem ein großes Einkommen zur Verfügung steht, nicht die gleiche sein wie bei einem andern, der nur ein geringes Einkommen hat. Die Grenzwerttheoretiker belehren uns sogar vielleicht etwas zu exakt, daß der „subjektive“ Geldwert durch den Grenznutzen des Geldes, d. h. durch die geringste Ausgabe bestimmt werde, die bei gegebenem Einkommen wirtschaftlicherweise noch zweckmäßig, also durch jene Bedürfnisbefriedigung, welche, als geringste noch der Deckung zugängliche, von dem Einkommen bedingt sei.

b) Der volkswirtschaftliche Tauschwert des Geldes ist die im volkswirtschaftlichen Prozeß für alle Wirtschaftssubjekte geltende Tauschkraft, die allgemeine Kaufkraft des Geldes. Bei höherer Kaufkraft des Geldes erhält man im Tauschverkehr für die Geldeinheit ein Mehr aus dem Bereiche wirtschaftlicher Güter, bei geringerer Kaufkraft des Geldes weniger. Man muß mehr Geld für die Güter zahlen, wenn seine Kaufkraft, der volkswirtschaftliche Tauschwert des Geldes, geringer ist, als wenn er größer ist. Man erkennt also den volkswirtschaftlichen Tauschwert des Geldes aus der allgemeinen Preisbewegung. Dem Steigen oder Fallen der Preise nicht bloß einzelner Güter, sondern dem Steigen oder Fallen der Güterpreise überhaupt entspricht ein Steigen oder Fallen des allgemeinen volkswirtschaftlichen Tauschwerts des Geldes.

4. Einfluß der Geldmenge auf den Geldwert und die Güterpreise. Nach der (insbesondere von Ricardo vertretenen) sog. Quantitätstheorie steigert oder vermindert die Vermehrung oder Verminderung der Menge des Geldes immer die Kaufkraft des Geldes und den Preis der Waren. Warenpreise und Geldmenge stehen in engster Beziehung zueinander.

Bei voller Konsequenz ruft, dieser Theorie zufolge, eine Veränderung in der Größe der Geldmenge immer der Tendenz nach eine exakt arithmetisch gleiche Veränderung in der Höhe der Preise hervor, wird die Vermehrung der Zahlungsmittel also eine proportionale Erhöhung des Preisstandes der Waren bewirken und umgekehrt. Stiege die Menge der Zahlungsmittel auf das Doppelte, dann müßten auch die Warenpreise auf das Doppelte sich erhöhen usw. (So auch J. St. Mill, anders Hume und Hertzka.)

Nach der Quantitätstheorie regelt sich ferner der Geldumlauf von selbst durch den auswärtigen Handel. Stehen die Preise im Inlande hoch, dann werden vom Auslande Waren stärker eingeführt, während die Ausfuhr abnimmt. Es strömt dabei viel Geld ins Ausland, der Geldvorrat im Inlande vermindert sich, die Warenpreise sinken wieder im Inlande, das verringerte Geldquantum erhält größere Kaufkraft. Und umgekehrt, ist die Geldmenge im Inlande relativ gering, hat das Geld entsprechende größere Kaufkraft, stehen die Preise der Waren niedrig, dann lohnt sich die Einfuhr nicht; sie nimmt ab, während die Ausfuhr der billigen Waren erleichtert wird. Es strömt somit vom Auslande Geld ins Inland, der Geldumlauf im Inlande steigt und ebenso der Warenpreis.

Sieht man von den Mängeln jener überspannten, groben Form der Quantitätstheorie ab (Einwirkung der Geldmenge auf den Preis in fast arithmetisch-exakter Weise usw.), so bleibt doch die alte Quantitätstheorie durch Einseitigkeit verfehlt, wenn sie Preissteigerung und schlechten Stand der Wechselkurse ausschließlich und allein auf die Geldentwertung und diese auf die Geldmenge zurückführt. Indem sie die allgemeine Güternachfrage und das allgemeine Güterangebot aus dem Auge verlor, wollte sie eben die Schwankungen des allgemeinen Preisniveaus lediglich aus dem Spiel der Geldnachfrage und des Geldangebots erklären. Schon Tooke, Lowe¹ u. a. bewiesen statistisch, daß erfahrungsgemäß ungünstige Handelsverhältnisse u. dgl. weit stärker auf die Herbeiführung ungünstiger Preise und Wechselkurse einwirkten als die Geldmenge.

Indem ferner die alte Quantitätstheorie (Montesquieu usw.) die Abhängigkeit des Preisstandes der Waren speziell von der Menge der Zahlungsmittel betonte, übersah sie überdies, daß, wo von der Wirkung und Bedeutung der Zahlungsmittel die Rede ist, auch die Umlaufgeschwindigkeit ihres Zirkulierens zu berücksichtigen bleibt. Zirkuliert dasselbe Geld rascher, so bedarf der Verkehr keiner größeren Menge des Geldes.

Zu beachten ist sodann, in wie großem und wachsendem Umfange, bei gesteigerter Geschäftstätigkeit, geschäftlicher und industrieller Konzentration, die Umsätze sich vollziehen durch Geldersatzmittel (Noten, Schecks) und mittels

¹ Tooke und Newmarch, Die Geschichte und Bestimmung der Preise während der Jahre 1793/1857. Deutsch von Asher (1858/59). Lowe, The Present State of England (1822).

des bloßen Kreditverkehrs (Girokonto, Buchkredit, Clearing). Hierdurch ist der Verkehr im weitesten Maße wiederum unabhängig gemacht von der Geldmenge.

Vermehrte Goldausbeute (neue Lager, neue Verfahrungsarten bei der Gewinnung des Metalls, Zyanidverfahren) bedeutet ferner nicht ausschließlich und immer nur Vermehrung der Umlaufmittel. Ein Teil des neu gewonnenen Goldes wird von der Industrie aufgenommen (Schmuck, Photographie usw.). Der Übergang von der Silberwährung zur Goldwährung in vielen Staaten erforderte ebenfalls große Mengen von Gold. Auch die Funktion des Geldes als Wertaufbewahrungsmittel ist zu berücksichtigen. Einen Teil des Geldes aller Länder bilden die „Hoards“ des in den großen Banken und sonstigen Kreditanstalten angesammelten Geldes.

Eine gemäßigte Quantitätstheorie dürfte, unter Ablehnung der Übertreibungen und Einseitigkeiten der älteren Theorie, zwischen einem direkten und indirekten Einfluß der Geldvermehrung unterscheiden. Steigt die Geldmenge in einem das Bedürfnis der Volkswirtschaft (das „Handelsvolumen“, d. i. die Zahl der ausgetauschten Güter und Dienste) stark überragenden Maße, dann wird der Wert des im Überfluß vorhandenen Geldes sinken. Eine beträchtliche Vermehrung der Geldmenge wirkt aber auch indirekt auf den Wert bzw. die Kaufkraft der Geldeinheit zurück, insofern als Folge von Preissteigerungen die Kaufkraft sinkt. Man erhält für die Geldeinheit, für die Mark, weniger Ware. Das neu hinzutretende Geld erzeugt auf dem Markte kaufend Nachfrage. Die Besitzer der gewachsenen Geldmenge „treten mit erhöhter Zahlkraft in die Nachfrage nach Waren ein“, zunächst dort, wo die Geldanhäufung (z. B. durch erhöhte Edelmetallproduktion) stattfand. Eine Vermehrung der Geldmenge kann ferner zur Ausdehnung der Produktion führen. Die vergrößerten Goldreserven der Banken setzen diese instand, zu leichteren Bedingungen (Senkung des Leihzinsfußes) Geld zu verleihen. Das wieder regt die Unternehmungslust an. Die Nachfrage nach Gütern, insbesondere nach Hauptartikeln, wie sie eine erhöhte Produktion benötigt, wächst. Mit der Nachfrage nach Arbeitskräften, Rohmaterialien, nach Eisen, Kohle, Kupfer, Petroleum, Baumwolle, Getreide und Fleisch steigern sich die Preise, erhöht sich das allgemeine Preisniveau, vermindert sich die Kaufkraft des Geldes. Eine allgemeine Veränderung im Geldwert setzt freilich voraus, daß jene Erscheinungen nicht mehr bloß lokaler Art sind, sondern das ganze Gebiet der Volkswirtschaft umfassen.

Zu beachten bleibt auch die Qualität des vermehrten Geldes. Starke Vermehrung „minderwertigen“ Geldes, „entarteter“ Banknoten wirkt besonders ernst.

Hume¹ hatte gesagt: „Wenn man die Waren vermehrt, so fällt ihr Preis; vermehrt man aber das Geld, so steigt er.“ Montesquieu² formulierte diesen

¹ Vermischte Schriften über die Handlung, die Manufaktur usw. Deutsche Übersetzung (1754).

² Buch 22, Kap. 6.

Gedanken in folgender Weise: „Der Preis aller Güter hängt immer wesentlich vom Verhältnis der gesamten Gütermenge zur Summe der Wertzeichen ab.“ Ricardo aber war kein Anhänger der reinen Quantitätstheorie in der Form, wie sie von Locke, Hume, Montesquieu u. a. vertreten wurde. Seine Theorie wird von Diehl¹ eine „modifizierte“ Quantitätstheorie genannt. Ricardo² verband nämlich die Produktionstheorie mit der Quantitätstheorie: Der Wert der Edelmetalle hängt wie der aller andern Waren von der Höhe ihrer Produktionskosten ab. Das gilt aber nach ihm für die Geldverhältnisse (metallische Geldzirkulation) nur unter normalen Bedingungen, nämlich bloß für den Fall, daß die Menge des Geldes in richtiger Proportion zur Menge und zum Tauschwert der vermittels des Geldes umzusetzenden Warenmassen steht. Ist zuviel Geld im Lande, dann sinkt sein Tauschwert, und darum steigen die Warenpreise, bis das zu billige Geld ins Ausland abgeströmt und das richtige Verhältnis wiederhergestellt ist. Ist anderseits zu wenig Geld im Lande, dann ist das Geld zu teuer; die Warenpreise sinken, bis zum Ausgleich genügendes Geld vom Ausland her eingeströmt ist. Ricardo täuschte sich indes, wenn er annahm, daß nicht die Nachfrage nach Waren für die Gestaltung der Handelsbilanz in Betracht komme, sondern immer nur die Billigkeit oder Teuerheit des Geldes. Geld geht eben nicht deshalb ins Ausland, weil es im Inland billiger ist, sondern wenn dort Zahlungen für Warenkäufe zu machen sind und eine andere Möglichkeit der Ausgleichung nicht vorhanden ist. Wir brauchen nicht erneut darauf hinzuweisen, wie Ricardo auch darin irrt, wenn er die Einwirkung der Geldmenge auf die Preise sogar als eine der Tendenz nach exakt-arithmetische bezeichnete; oder wenn er behauptete, es gebe keinen ungünstigen Wechselkurs, der nicht durch die Verminderung der Umlaufsmittel geändert werden könnte. Neben der Menge des Geldes hat Ricardo auch die Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes und die Ausdehnung der Kreditmittel in ihrer Bedeutung für den Wert des Geldes anerkannt.

England litt, als Ricardo seine Geldtheorie aufstellte (Zeit der Napoleonischen Kriege), unter ganz anormalen Geldverhältnissen. Die sog. Bankrestriktionsakte (1797) hatte die Einlösbarkeit der englischen Banknoten beseitigt. Es erfolgte eine starke Entwertung der Noten, weil durch die Aufhebung der Einlösbarkeit, wie Ricardo annahm, eine zu große Notenausgabe herbeigeführt worden war.

¹ Diehl und Mombert, *Ausgewählte Lesestücke I* (1910) 86.

² Außer einigen Artikeln Ricardos im „Morning Chronicle“ von 1809 (1903 von Hollander [Baltimore] neu herausgegeben) gehört hierhin Ricardos Schrift „The High Price of Bullion“ (Der hohe Preis der Edelmetalle [1809]). Die Ricardosche Geldtheorie wurde bekämpft von Tooke, *History of Prices* (1839), Fullarton, *On the Regulation of Currencies* (1844), Wilson, *On Capital Currency and Banking* (1847); in Deutschland kritisch beleuchtet insbesondere von Adolf Wagner, *Zur Lehre von den Banken* (1857); Ders., *Die Geld- und Kredittheorie der Peelschen Bankakte* (1862); Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (1859); Ders., *Kapital I* 87; Diehl, *Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardo II* (1905) 187 ff.; Ders., *Über Fragen des Geldwesens und der Valuta* (1921); Ders. (mit Mombert), *Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie I* (1910) 84 ff.; Hildebrand, *Die Theorie des Geldes* 102 ff.; Philippovich, *Grundriß I* 358 ff.; Nasse-Lexis, *Geld- und Münzwesen*, in *Schönbergs Handbuch I* 358 ff. 366 f.; Spiethoff, *Die Quantitätstheorie*, in *Festgaben für Ad. Wagner* (1905) 249 ff.; Eggenschwyler, *Über die Ursachen der Teuerung*, in *Conrads Jahrbüchern XLVI* (1913) 762 ff.; Altmann, *Quantitätstheorie*, im *Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI* 1257 ff.

Der Staat müsse wieder die Regulierung des Geldumlaufs in die Hand nehmen. Die Bank von England habe den Betrag ihres Notenumlaufs so weit herabzusetzen, bis der Rest der Noten gleichwertig sei mit den Münzen, die sie verträten, bzw. bis die Preise der Gold- und Silberbarren auf ihren Münzpreis reduziert seien. Das war die praktische Forderung, die Ricardo in seiner Schrift „The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Banknotes“ (Der Preis der Edelmetalle, ein Beweis für die Entwertung der Banknoten) erhob.

Ähnlich wie Ricardo ließ auch J. M. Mill¹ die Preissteigerung im genauen Verhältnis zur Geldvermehrung eintreten. Von neueren Anhängern der Quantitätstheorie leitet Wicksell² die Wirkung der Vermehrung der Geldmenge auf die Preise „über die Kassenbestände und einen aus deren Veränderungen sich ergebenden vorzeitigen oder abwartenden Warenein- und verkauf“. Durch Berücksichtigung der Umlaufgeschwindigkeit sucht Wicksell die Quantitätstheorie zu vervollkommen. Als „starrer Vertreter“ dieser Theorie ist Th. Hertzka³ zu bezeichnen.

§ 6.

Die geschichtliche Entwicklung der Währungsverhältnisse.

1. Die ältere Münzverfassung. Sortengeld, Parallelwährung. Die geschichtliche Entwicklung des Münzwesens findet nicht überall die gleiche Beurteilung. Im allgemeinen nahm und nimmt man teilweise noch an, daß zunächst die Münzen verschiedenen Metalls, ohne zu einem einzigen System verbunden zu sein, in sog. Parallelwährung einfach nebeneinander bestanden, daß hieran sich die Doppelwährung anreihete mit fester gesetzlicher und tatsächlicher Wert-

¹ Grundsätze der politischen Ökonomie. Übersetzt von A. Soetbeer II (1885) 300 ff.

² Geldzins und Güterpreise (1898) 34 ff. Vgl. auch Irving Fisher, The Purchasing Power of Money (1911).

³ Wechselkurs und Agio (1894). — In der gegenwärtigen Notlage Deutschlands greift es sich, daß angeblich schnellhelfende Mittel der Besserung eifrig gesucht werden. Ein Beispiel bietet hier die „Freigeldbewegung“, „Die neue Lehre vom Geld und Zins“ Silvio Gesells. Die Freigeldlehre enthält letztlich nichts anderes als die Beschreibung eines Mechanismus, der dafür sorgt, daß in einer Wirtschaft die Preise weder fallen noch steigen, sondern im Durchschnitt stets gleich hoch bleiben. „Das Rezept liegt wirklich in diesem Satz beschlossen“, sagt Edmund Kleinschmitt: „Um nun den Mechanismus herzustellen, der die Preise immer auf gleicher Höhe erhält, nehme man eine Indexziffer, eine Notenpresse und einen Ofen. Ich mache keinen Scherz, es ist wirklich nicht mehr und nicht weniger. Die Indexziffer soll natürlich anzeigen, ob die Preise steigen oder fallen. Steigen die Preise, so wird die Notenpresse in Funktion gesetzt, fallen die Preise, so wird sie still gelegt und man beginnt den Ofen zu heizen, und zwar mit Freigeld. Mit der Notenpresse wird nämlich ‚Freigeld‘ gedruckt und im Ofen wird ‚Freigeld‘ verbrannt, je nachdem, ob die Indexziffer steigt oder sinkt.“ Der Staat bestimmt, daß nur „Freigeld“ richtiges Geld sei, und daß Geldausgabe (Presse) und Geldeinzug (Ofen) gemäß dem Steigen oder Fallen der Indexziffer zu erfolgen habe. Das Papiergeld soll jede Woche von selbst einen kleinen Wertverlust erleiden (Schwund, Schwundgeld). Gewaltige und segensreiche Wirkungen werden dem „Freigeld“ nachgesagt. Sollte es notwendig sein, die Freigeldlehre wissenschaftlich zu widerlegen? Vgl. Deutsche Arbeit VII (1922) 7. Heft, S. 256 ff. Auch die Broschüre Kleinschmitts: „Hilft uns Freigeld?“ (1922).

relation zwischen Gold- und Silbermünzen, während die monometallischen Systeme (wobei die Münzen des andern Metalls lediglich als Scheidemünzen mit beschränkter Zahlkraft, oder als Handelsmünzen ohne gesetzliche Zahlkraft in Betracht kommen), insbesondere die Goldwährung, erst der neueren und neuesten Zeit angehören. Doch hat Helfferich, wie uns scheint, den Nachweis gebracht, daß die ursprüngliche Münzverfassung, speziell für Deutschland, sich keineswegs als Parallelwährung, d. i. als das lose Nebeneinander zweier unverbundener Münzsysteme darstellt, vielmehr überhaupt kein Münzsystem mit gegenseitiger Vertretbarkeit der verschiedenen Münzsorten auch desselben Metalls aufweist¹. Die große Zahl der Münzsorten des gleichen Metalls (Silbermünzen: Reichsspeziestaler, Reichstaler, gute Groschen, Fürstengroschen, Silbergroschen, Mariengroschen; dann Rheinische Gulden, Kreuzer, Batzen, Heller, Pfennige usw. Goldmünzen: Florenen, Goldgulden, Dukaten, Zechinen, später die verschiedenen Arten der Pistole) beweist weniger die Unmöglichkeit eines einheitlichen Münzsystems auch für dasselbe Metall als den ausländischen Ursprung und die internationale Verbreitung der meisten Münzen und vor allem der Goldmünzen. Die Bisants (Besants, „Nachkommen des römischen Goldsolidus“) verbreiteten sich im 10. Jahrhundert von Konstantinopel aus über ganz Europa, dann kamen im 13. Jahrhundert die Florentiner Gulden („Florenen“, so benannt wohl nach den Lilien des Gepräges — „Liliengulden“ —, nicht nach dem Orte der Prägung — Florenz)², gleichzeitig von Apulien und Venedig die Dukaten, später die spanischen Pistolen. Internationale Verbreitung hatten von den Silbermünzen namentlich die Groschen („gros tournois“, „groats“, „Groschen“, „Dickpfennige“). Auch die „Taler“ oder „Guldengroschen“ fanden (von Tirol und Böhmen [Joachimstal] aus mit Ende des 15. Jahrhunderts) große Verbreitung. Erscheint es schon, wie Helfferich bemerkt³, von vornherein einigermaßen zweifelhaft, daß eine solche „zusammengewürfelte internationale Gesellschaft von Münzsorten ein einheitliches System bilden sollte“, so schließt der Umstand, daß weder die verschiedenen metallischen Münzen noch die Münzen des gleichen Metalls sich gegenseitig vertreten konnten, die Annahme eines Systems überhaupt, zu dem die Vertretbarkeit der Münzen wenigstens desselben Metalls auf Grund eines festen Wertverhältnisses der verschiedenen Münzsorten zueinander (z. B. bei den Goldmünzen zwischen Dukaten und Goldgulden, bei den Silbermünzen zwischen Talern und Groschen) als unerläßliche Eigenschaft oder Folge gehört, völlig aus. Daß aber jene Vertretbarkeit der Münzsorten desselben Metalls nicht vorhanden war, beweisen die Vereinbarungen über die für Zahlungen zulässigen Münzen. Nicht bloß wurde die Zahlung in Gold oder Silber bedungen, sondern regelmäßig speziell auch noch in einer bestimmten Münzsorte des einen oder des andern Metalls (Sortengeld). Freilich versuchte man staatlicherseits wiederholt, durch Tarifierungen ein festes Wertverhältnis zum mindesten zwischen den Münzen des gleichen Metalls herzustellen. Aber angesichts der tatsächlichen Münzverhältnisse hatten die Tarifierungen keinen Bestand und fanden in der Praxis lange keine Anerkennung. Das regelmäßige blieb darum die Sortenschuld, die Vereinbarung der Zahlung in einer genau

¹ Helfferich, Aufsatz über die geschichtliche Entwicklung der Münzsysteme; Studien über Geld und Bankwesen (1900) 1 ff.

² Vgl. Helfferich a. a. O. 8 Anm.

³ A. a. O. 9.

bezeichneten Gold- oder Silbermünze, nicht die allgemeine Geldschuld, die schlechthin auf eine Geldsumme sich bezieht.

Der Grund, warum die Münzen desselben Metalls sich nicht gegenseitig vertreten konnten, die Zahlungsverträge vielmehr auf ganz bestimmte Münzsorten lauteten, die Wechsel nicht bloß die Summe, sondern auch die spezielle Münzsorte nannten, in welcher Zahlung geleistet werden müsse, ist vor allem in den so häufigen Münzverschlechterungen zu suchen, nebenbei vielleicht auch in der veränderlichen Nachfrage nach einer bestimmten Münzsorte. Es war nichts Seltenes, daß die Münzherren tatsächlich sich das Recht zuschrieben, aus geringeren Werten vermittlels der Prägung höhere Werte zu schaffen, denselben Gold- oder Silbermünzen, unter Beibehaltung des gleichen Namens und des gleichen Nennwertes, einen geringeren und wechselnden Metallgehalt zu geben. Die kleineren Münzen namentlich wurden unterwertig geprägt, weil ihre Prägung ebensoviel, wenn nicht mehr Kosten verursachte und darum eine stärkere Unterwertigkeit dem Münzherrn erst den gewünschten Schlagschatz sicherte. Wenn diese landesherrlichen Münzverschlechterungen auch wohl in allen Staaten systematisch betrieben wurden, so bildeten sie doch kein System, welches alle Münzsorten ganz gleichmäßig betroffen hätte. Die Folge war, daß man im Zahlungsverkehr sich auf solche Münzsorten einigte, über deren realen Wert und Metallgehalt genügend sichere Kenntnis vorhanden war. Die Annahme eines landesherrlichen Rechtes zur Wertverminderung der Münzen fand, wie J. B. Say betont, noch eine besondere Stütze und Förderung durch jene Theorien, welche das Geld mehr als ein Wertzeichen darstellten und das Gepräge, statt des Metallgehalts, über den Wert der Münzen entscheiden ließen. Schließlich ermöglichte die Art der Prägung (ohne Rand) leichter das Befäulen und Beschneiden (Kippen) der Münzen, wie der Mangel einer streng festgehaltenen Abnutzungsgrenze eines gesetzlichen Remediums und Passiergewichts die Versuchung erzeugte, bessere, vollwichtige Stücke dem Verkehr zu entziehen (Wippen, Auswippen) und einzuschmelzen. Die allgemeine Münzverwirrung führte dazu, daß der Großhandel vielfach statt der Münzen wieder Edelmetallbarren anwendete und für seine Zwecke eine besondere „Bankowährung“ einführte, die ganz auf Barrengeld beruhte und mit imaginären Münzen rechnete (z. B. Hamburger Bankomark, auf Feinsilber in Barren begründet).

Die Münzwirren beschränkten sich nicht auf Deutschland. Wir finden sie in gleicher Weise in Italien, Frankreich und selbst in England, obwohl dieses nur einen einzigen Münzherrn, den König, hatte und durch seine insulare Lage fremde Münze leicht fernhalten konnte.

Die gegenseitige Vertretbarkeit der Münzen, wodurch sich jedes Münzsystem als solches charakterisiert, darf also nicht an den Anfang der Entwicklung des Münzwesens gesetzt werden. Wenn wir im alten römischen Reiche bereits ein wirkliches Münzsystem finden, so ist das ein Beweis für die hohe Stufe, die das Münzwesen damals schon erreicht hatte. Aber die Völkerwanderung begrub auch dieses Münzsystem so gründlich, daß die Entwicklung geradezu von neuem beginnen mußte und lediglich die Erfindung der Münzprägung als Erbstück in die neue Zeit mit hinübergenommen wurde. Zu einem Münzsystem konnten die einzelnen Münzsorten erst dann vereinigt werden, als das Geld mehr und mehr ein juristischer Begriff geworden war und die Staatsgewalt Kraft genug besaß, die Vertretbarkeit der Münzsorten durchzusetzen.

In Deutschland konnte erst seit der letzten Hälfte des 18. Jahrhunderts ein eigentliches Münzsystem, und zwar das der Parallelwährung, zur Geltung kommen, insbesondere in Preußen durch das Münzedikt Friedrichs II. vom 14. Juli 1750 mit der Deklaration vom 12. Januar 1751.

Die Parallelwährung ist also nicht die älteste Form des gleichzeitigen Gebrauchs von Gold- und Silbergeld, sondern sie entstand aus einer Vereinfachung des früheren Münzzustands, der im allgemeinen mit „Sortengeld“ operierte, mit individuellen Münzsorten ohne Vertretbarkeit der einzelnen Sorte durch eine andere Sorte des gleichen Metalls. Wir sagen: im allgemeinen, weil nicht bestritten werden soll, daß vereinzelt auch vordem Zusammenhänge und feste Wertverhältnisse zwischen Sorten erstrebt, vorübergehend auch erreicht wurden.

Lexis hält Helfferich gegenüber daran fest, daß „geschichtlich betrachtet die Parallelwährung, wenn auch nicht gesetzlich, so doch tatsächlich die älteste Form des gleichzeitigen Gebrauchs von Gold- und Silbergeld gewesen“ sei¹. Die Meinungsverschiedenheit beider Gelehrten berührt indes nicht so sehr die geschichtlichen Tatsachen als den Begriff der Parallelwährung. „Daß zugleich auch häufig“, sagt Lexis, „bestimmte Goldmünzen oder bestimmte Silbermünzen ausbedungen wurden (was im Grunde immer mit der größeren oder geringeren Vertrauenswürdigkeit des Gepräges oder dem gewöhnlichen Durchschnittsgehalt der verschiedenen Sorten zusammenhing), daß sich also auch die Münzen desselben Metalls nicht immer ohne weiteres vertreten konnten, schließt nicht aus, daß man einen solchen Zustand des Münzwesens — im Unterschied von der Ansicht Helfferichs — im Gegensatz zur Doppelwährung wegen der Unbestimmtheit des Wertverhältnisses der beiden Edelmetalle schon als Parallelwährung bezeichnet.“ Das genügt nach Helfferich nicht. Die Abwesenheit eines gesetzlichen Wertverhältnisses zwischen Gold und Silber unterscheidet die Parallelwährung von der Doppelwährung; aber sie genügt nicht, um schon von einer Parallelwährung zu reden: sie beweist, daß keine Doppelwährung vorliegt, allein sie beweist nicht das Vorhandensein der Parallelwährung. Der ursprüngliche Münzzustand weist nämlich außer der Unbestimmtheit des Wertverhältnisses der beiden Edelmetalle überdies noch eine Unbestimmtheit des Wertverhältnisses der verschiedenen Münzsorten des gleichen Metalls auf, eine Unbestimmtheit und Unbeständigkeit, die eine Vertretbarkeit der Münzsorten desselben Metalls nicht zur dauernden Geltung kommen ließ. Es fehlte also die Verbindung dieser Münzsorten zu einem System, und da die Parallelwährung doch als Münzsystem betrachtet wird, so will Helfferich den älteren Zustand des Münzwesens nicht dem Begriff der Parallelwährung unterordnen, sondern ihn mit dem Namen „Sortengeld“ charakterisieren.

Fassen wir alles zusammen, so wird man darin Helfferich beipflichten dürfen, daß die Erfindung und erste Anwendung des gemünzten Geldes an Stelle der Edelmetallbarren nicht unter jeder Rücksicht als ein Fortschritt bezeichnet werden konnte². Das lose Nebeneinander sehr vieler, für sich isolierter Münzsorten nahm dem Geldwesen die wünschenswerte Einfachheit und Einheit. Ferner fehlte vollends die Wertbeständigkeit des Geldes, nicht bloß wegen

¹ Lexis, Parallelwährung, im Handwörterbuch der Staatswissensch. VI³ 1008.

² Aufsatz über die geschichtliche Entwicklung der Münzsysteme 34 f.

der Wertschwankungen der beiden Edelmetalle, sondern überdies noch, weil die Münzsorten, ja die einzelnen Münzen in Bezug auf Feingehalt und Gewicht keine Beständigkeit aufwiesen. Erst die Vollkommenheit, welche das Prägungsverfahren (namentlich im 19. Jahrhundert) erreichte, die gesetzlichen Vorschriften über Normalgehalt und Fehlergrenzen (Remedium), die unbedingte Einziehung der über das Passiergewicht hinaus abgenutzten Münzstücke, konnten den einzelnen Münzen und Münzsorten die notwendige Wertbeständigkeit sichern, abgesehen natürlich von den Wertschwankungen, denen die Edelmetalle selbst und in ihrem Verhältnis zueinander unterlagen.

Ohne Zweifel bezeichnet die Parallelwährung gegenüber dem früheren Sortengeld schon einen Fortschritt. Zwar besteht kein gesetzliches Wertverhältnis zwischen beiden Metallen. Die Bewertung jedes desselben ist dem freien Verkehr überlassen. Die Vertretung der Münzen des einen Metalls durch die Münzen des andern Metalls wird gesetzlich nicht erzwungen. Aber die Verträge lauten nicht mehr auf eine bestimmte Münzsorte des einen oder des andern Metalls, sondern auf Silber oder auf Gold. Innerhalb desselben Metalls ist die Vertretbarkeit der Münzen eine gesetzliche. Es liegt ein System von Goldmünzen und ein System von Silbermünzen vor, die parallel nebeneinander laufen, mit freier Ausprägbarkeit beider Metalle. Allein der relative Fortschritt, der in der Parallelwährung liegt im Vergleich zu der früheren Münzverwirrung, kann die Schattenseiten des Systems keineswegs verdecken. Es war eben ein Doppelsystem von Münzen, das durch sich selbst niemals zu einem einheitlichen Geldwesen führen konnte. Der schwankende Wert der beiden Währungsmetalle mußte überdies Verwirrungen anrichten. So versteht es sich, wie man zu dem Versuch gedrängt wurde, beide Metalle miteinander zu verbinden und auf diesem Wege zur Einheitlichkeit des Geldwesens zu gelangen, indem durch Gesetz ein festes Wertverhältnis zwischen Gold und Silber hergestellt wurde. Freilich konnte dabei das Staatsgesetz leicht in Konflikt geraten mit dem die staatlichen Grenzen überschreitenden Wertgesetz, nach welchem sich der Wert beider Metalle im freien Verkehr bestimmt. Was dann aber, wenn der Staat die Vertretung der Münzen beider Metalle gesetzlich nach einem Wertverhältnis erzwang, welches dem objektiven Werte der Metalle nicht mehr entsprach? Oder konnte vielleicht das gesetzliche Wertverhältnis immer wieder, ohne Schädigung der Stabilität des Geldwesens, geändert werden, um in Harmonie zu bleiben mit dem objektiven Marktwert der Edelmetalle? Damit sind schon die Bedenken ausgesprochen, welche sich demjenigen System entgegenstellen, das man als

2. Doppelwährung bezeichnet. Um die Schwierigkeit des Problems einer dauernden Vereinheitlichung des Münzsystems richtig zu erfassen, müssen wir zunächst den Wertschwankungen, denen Gold und Silber im Verhältnis zueinander von alters her bis in die Neuzeit unterlagen, unsre Aufmerksamkeit zuwenden. Diese Wertschwankungen finden ihren Ausdruck in den jeweiligen Relationszahlen, welche die Pfunde Silber zahlenmäßig angeben, die einem Pfunde Gold an Wert gleichgesetzt wurden¹. Im Orient („Babylonisches System“)

¹ Vgl. die Aufsätze über orientalisches, griechisches, römisches, mittelalterliches und neueres Münzwesen von Ed. Meyer, B. Pick, Theo Sommerlad, Jos. Stammhammer im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI³.

war die Wertrelation ursprünglich nach dem Verhältnis Silber : Elektron (Weißgold) : Gold = $13\frac{1}{3} : 10 : 1$ angesetzt. Für Athen scheint um 440 v. Chr. die Relation 14:1 bestanden zu haben. Im übrigen weist die griechische Periode Schwankungen zwischen den Relationszahlen $11\frac{1}{2}$ und $13\frac{1}{2}$ (Pfund Silber) auf. Die mazedonische und hellenistische Zeit legte den Prägungen kein festes Wertverhältnis beider Metalle zu Grunde. Man nimmt aber doch für die alexandrinische Zeit 10 als Relationszahl an. Im alten Rom (3. Jahrhundert v. Chr.) galt die Relation 1:17 $\frac{1}{7}$; zu Cäsars Zeit 1:11,90. Das Gold sank dann später im Werte, da die Kriege viel Gold nach Rom brachten, bis zum Verhältnis von 1:9. In der konstantinischen Zeit ist die Relationszahl wieder 14. Nach den germanischen Stammeswanderungen und bei dem nunmehr allgemein niedrigeren Niveau der volkswirtschaftlichen Verhältnisse (ausgedehnte Naturalwirtschaft) bedurfte man des Goldes noch weniger als des Silbers. Das Gold sank an Wert. Die Relation war 1:9 und 1:10, und bei diesem Verhältnis blieb es so ziemlich bis zur Entdeckung der Neuen Welt. Wenn auch die Metallmassen, die nun nach Europa kamen, den Wert beider Metalle herabsetzten (Preissteigerung), so hat doch weder das Silber Amerikas noch die brasilianische Goldwäscherei (17. Jahrhundert) einen den Produktions- und Angebotsverhältnissen entsprechenden Einfluß auf die Wertrelation als solche ausgeübt. Die Ausdehnung der Geldwirtschaft über alle Schichten der Bevölkerung erhöhte damals die Nachfrage nach Silber, während später die Unsicherheit kriegereischer Zeiten das leichter zu verbergende und transportable Gold begehrenswert erscheinen ließ, wie auch der sich mehr entwickelnde internationale Handel vorzugsweise des Goldes bedurfte. Bis Ende des 17. Jahrhunderts behauptete sich die Relation 1:14; von da an bis zu den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts schwankte die Relationszahl zwischen 15 und 16.

Solange nun die Änderungen im objektiven Wertverhältnis beider Metalle sich in engeren Grenzen hielten, konnte sich die Doppelwährung in vielen Ländern behaupten. Die Situation wurde eine ganz neue, nachdem innerhalb der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Produktion von Gold und Silber außerordentliche Wandlungen erfahren hatte. Einer offiziellen, gesetzlichen Wertrelation von 1:15 $\frac{1}{3}$ stand auf dem offenen Metallmarkt schon gegen Ende des Jahrhunderts das Verhältnis von 1:35 gegenüber. Das war ein zu schroffer Gegensatz: man konnte nicht ohne weiteres alles beim alten lassen, an einer Relation festhalten, die den tatsächlichen Wertverhältnissen der Metalle durchaus nicht entsprach¹. Aber auch eine wiederholte Änderung der gesetzlichen Relation hätte — von allem andern abgesehen — bei der sich überstürzenden Entwicklung keinen Bestand gehabt. Jede Entdeckung einer neuen Mine oder eines neuen technischen Produktionsverfahrens bei der Metallgewinnung würde ja abermals zu einem Gegensatz zwischen der offiziellen Bewertung und dem tatsächlichen Wertverhältnis

¹ „Vor 100 Jahren hat man in Frankreich ein Münzgesetz gemacht, demzufolge 15 $\frac{1}{2}$ Pfund Silber einem Pfund Gold gleichwertig sind. Der wahre Wert hat niemals mit diesem gesetzlichen Wert übereingestimmt, und seit einem Menschenalter ist dasselbe durch die wirkliche Wertgestaltung völlig über den Haufen geworfen worden. Das Parlament kann alles, sagt das englische Sprichwort, nur nicht aus einem Manne eine Frau machen. Das soll heißen: Die souveräne Staatsgewalt kann alles Mögliche als Gesetz proklamieren, aber es kann der Natur der Dinge nicht Gewalt antun. Despoten auf Thronen und in Nationalkonventen haben vergebens ihre Macht eingesetzt gegen die Natur der Dinge“ (Gustav Cohn).

der Metalle auf freiem Markte geführt und immer wieder neue Änderungen der gesetzlichen Relation notwendig gemacht haben. Wollte man aber starr an der überkommenen gesetzlichen Relation festhalten, so hätte das Geldwesen dadurch die notwendige Sicherheit doch nicht erhalten und schwerer Nachteil für die Volkswirtschaft sich ergeben.

Es ist nämlich eine allgemeine Erfahrungstatsache, welche das sogenannte „Greshamsche Gesetz“¹ in folgender Weise formuliert: Schlechtes Geld vertreibt gutes Geld; gutes Geld kann schlechtes nicht vertreiben. So könnte es geschehen, daß z. B. vollwichtige Münzen aus dem Umlauf verschwänden, eingeschmolzen würden oder ins Ausland gingen, während die nicht vollwichtigen sich im Verkehr behaupteten. Die Festsetzung einer „Fehlergrenze“ bei der Ausprägung und des Passiergewichts für die Abnutzung (mit Einlösung und Umprägung der darüber hinaus abgenützten Münzstücke) soll auch dieserhalb der Geldentwertung vorbeugen. Münzen des einen Edelmetalls in der Doppelwährung aber (wo beide Metalle [Gold- und Silbermünzen] gesetzliche Zahlungsmittel sind und unbegrenzt, auch für Privatpersonen, ausgeprägt werden) können ebenfalls — bei einer Veränderung des Wertverhältnisses, bei einer Dissonanz zwischen der gesetzlichen Relation und dem tatsächlichen (durch Produktion und Bedarf für Geld- und industrielle Zwecke) bestimmten Marktwert der beiden Edelmetalle — „schlechtes“ Geld werden mit der durch das Greshamsche Gesetz bezeichneten Wirkung. Man kann diese Wirkung hier auch in folgender Weise zum Ausdruck bringen: Jedes Metall sucht den ihm günstigsten Markt auf — d. i. einen solchen, wo ihm die größte Kaufkraft zuerkannt wird —, wo man mit demselben Quantum Gold mehr Silber oder mit demselben Quantum Silber mehr Gold kaufen kann. Wenn Gold z. B. in dem gesetzlichen Verhältnis zu Silber innerhalb der Doppel-

¹ Thomas Gresham, ein englischer Kaufmann, war Begründer der Londoner Börse (1570). Das Greshamsche „Gesetz“ (mit Regelmäßigkeit auftretende Erfahrungstatsache) besagt, daß wenn zwei Geldsorten, eine bessere und eine schlechtere, im Umlauf sind, die bessere und gehaltvollere Münze für Zahlungen ins Ausland verwendet werde, die schlechtere im Lande zurückbleibe: „Bad money drives out good.“ Dieser Satz findet sich in einer wahrscheinlich von Gresham verfaßten Proklamation der Königin Elisabeth (1560), der Name „Gresham-Law“ aber zuerst in Mac Leods „Elements of Political Economy“ (1858). Vgl. Aug. Oncken, Geschichte der Nationalökonomie I (1902) 206 f. Das „Gesetz“ erklärt sich aus dem rationellen Selbstinteresse, aus dem Streben nach dem größtmöglichen Geldgewinn. Steht das „Gesetz“ aber nicht doch im Widerspruch zu der bekannten Tatsache, daß der Geldumlauf überall aus mehreren Geldarten besteht, und zwar teilweise aus Geldarten, deren „Nennwert“ sich mit dem „Marktwert“ des Stoffes, aus dem sie hergestellt, keineswegs deckt, die aber gleichwohl kein Disagio erhalten und das „gute“ Geld nicht verdrängen? Es handelt sich indes hierbei nicht um wirklich „schlechtes“ Geld. Denn es ist in der Geldverfassung Fürsorge getroffen für die Einlösung dieser Geldarten in Währungsgeld. Die Besitzer haben die Sicherheit, das „unterwertige“ Geld (Scheidemünzen) jederzeit auf diesem oder jenem Wege, in „vollwertiges“ Geld umtauschen zu können, und darum haben sie kein Interesse daran, das „unterwertige“ Geld los zu werden. Es ist also nicht nötig, an eine angebliche Macht des Staates zu appellieren, dem unterwertigen Gelde Wert verleihen zu können. Der Wert des dem Geldstoffe nach unterwertigen Geldes führt sich auf seine paritätische Stellung zum vollwertigen Geld und diese auf die Einlösbarkeit des unterwertigen Geldes zurück. Vgl. M. Palyi, Der Streit um die staatliche Theorie des Goldes, in Schmollers Jahrbuch XLV (1921) 235 (538) ff.

währung geringer bewertet ist als im freien Verkehr, dann wird niemand dem Staate Gold zur Ausprägung übergeben, sondern dasselbe lieber auf dem freien Markte verkaufen. Die Folge ist, daß der Staat nur dasjenige Metall (hier Silber) zur Ausprägung erhält, welches er in der offiziellen Relation zu hoch bewertet hat, d. h. höher, als dem Marktwert desselben Metalls entspricht. Vom freien Markte zieht dann dieses Metall dorthin, wo ihm größere Wertschätzung zuteil wird, in die Münzstätten des Staates, und verdrängt aus dem Umlauf die Münzen des andern Metalls, die, umgeschmolzen, ihr Reisekleid (Barrenform) anlegen, um den offenen Metallmarkt aufzusuchen, der sie höher wertet als der Münzherr, den sie verlassen. Die Doppelwährung wird somit dort, wo man bei der gesetzlichen Relation, ohne Berücksichtigung der Wertschwankungen der rohen Metalle (Gold und Silber) im freien Verkehr, beharrt, zur alternierenden Währung¹, abwechselnd mehr oder minder zu einer tatsächlichen Goldwährung oder zu einer tatsächlichen Silberwährung werden, je nachdem das relativ zu hoch bewertete Gold das zu gering bewertete Silber oder umgekehrt das hoch bewertete Silber das zu niedrig bewertete Gold verdrängt.

3. Die Geschichte des englischen Münzwesens ist gerade in dieser Hinsicht wie auch für die gesamte Beurteilung der Entwicklung der Währungssysteme von besonderer Bedeutung². Es zeigt sich hier, wie nicht etwa durch freie Erfindung und ungerechtfertigte Willkür (Dana Horton), sondern durch die Macht der Verhältnisse der Übergang zur einfachen Goldwährung herbeigeführt wurde.

In England wurde, nachdem seit Beginn des 17. Jahrhunderts, namentlich unter dem Einfluß der brasilianischen Goldfunde, das frühere Wertverhältnis zwischen Gold und Silber seine bisherige Stabilität zu verlieren begann, in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts die Parallelwährung eingeführt und dem freien Verkehr die Bestimmung des Wertverhältnisses überlassen. Die damals neu geprägte Guinee, die als Goldverkörperung des englischen Silberpfundes (20 Schilling) gedacht war, sollte aber bei den öffentlichen Kassen zum Tageskurs an Stelle des Silbergeldes angenommen und auf diese Weise eine völlige Trennung beider Metalle verhindert werden. Für den Privatverkehr dagegen wurde die gegenseitige Vertretung beider Metalle nicht erzwungen. Bei der außerordentlichen Verschlechterung des Silbergeldes (durch Abnutzung, Befäulen, Beschneiden) sank der Kurs der Silbermünzen im Verhältnis zur vollhaltigen Guinee in einer Weise, daß die Guineen im August 1695 bis zu 30 Schilling berechnet wurden. Um ein noch höheres Steigen des Guineekurses zu hindern, wurde nun seitens der Regierung der Kurs von 30 Schilling als Maximalkurs der Guinee für die öffentlichen Kassen vorgeschrieben. Es war dies eine neue, eigenartige Gestaltung der Parallelwährung, die dadurch tatsächlich wie eine Doppelwährung mit festem Wertverhältnis beider Metalle wirken mußte. Hatte nämlich die Vorschrift, daß die öffentlichen Kassen die Guinee zum Tageskurs annehmen

¹ Dieser Ausdruck wird hier, wie ersichtlich, in einer andern Bedeutung gebraucht als die Bezeichnung „Alternativwährung“ (Wahlwährung, Fakultativwährung = Doppelwährung); s. oben S. 183.

² Vgl. Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens. I. Geschichte der deutschen Geldreform (1898) 68 ff.; Ders., Studien über Geld- und Bankwesen (1900) 75 ff., im Anschluß an Philipp Kalkmann, Englands Übergang zur Goldwährung (1895); Nasse-Lexis, Geld- und Münzwesen, in Schönbergs Handbuch I⁴ 369 f.

sollten, nur in der Richtung einer Steigerung des Kurses wirken können, so wurde der für die Kassen vorgeschriebene Maximalkurs zugleich tatsächlich der Minimalkurs der Guinee. Man konnte ja bei den Kassen die Guinee für 30 Schilling einzahlen. Darum wollte niemand sie im Verkehr geringer berechnen. Die hiermit gegebene Tarifierung der Guinee zu 30 Schilling entsprach aber nicht mehr dem tatsächlichen Wertverhältnis beider Metalle. Das Gold war dabei zu hoch, das Silber zu niedrig gewertet. Wer vollwertiges Silbergeld besaß, zog es daher vor, dasselbe einzuschmelzen; nur völlig abgenützte Stücke blieben im Verkehr. Die neu geprägten vollwertigen Silbermünzen aber verschwanden alsbald. Anderseits stieg der Goldumlauf in einer Weise, daß England damals schon tatsächlich zu einem Goldwährungsland geworden schien¹. Die auf Newtons Rat im Jahre 1717 vorgenommene Herabsetzung des Kurses der Guinee auf 21 Schilling führte ebenfalls nicht zu einem ausreichenden Silberumlauf. Die Relationszahl auf dem freien Markte war für Silber 14,97, während die neue Tarifierung (1 Guinee = 21 Schilling) einer Relation von 15,2 : 1 entsprach. Das Silber war also auch so unter seinem Werte angesetzt und blieb daher den englischen Münzstätten fern. Indessen hielt England im Interesse der Stabilität seines Geldwesens an dieser Tarifierung der Guinee fest. Im gleichen Jahre 1717 wurde die gesetzliche Pflicht für jedermann statuiert, die Guinee zum Kurse von 21 Schilling anzunehmen. Dadurch war England auch formell zur Doppelwährung zurückgekehrt, und das Gesetz von 1718, welches für die Zukunft jede Änderung des Kurses oder des Feingehalts der Guinee verbot, war nur eine neue Bestätigung dieses Zustands. Da aber das Silber noch fortwährend, bis zum Ende des 18. Jahrhunderts, auf dem offenen Markte eine etwas höhere Bewertung fand, als dem gesetzlichen Ausmünzungswert entsprach, so kam das im Privatbesitz befindliche Silber nicht zu den Münzstätten. Und wenn der Staat auch wiederholt auf eigene Rechnung zur Stärkung des Silberumlaufts neue Silbermünzen prägte, so verschwanden dieselben alsbald wieder. Nur die abgenützten Stücke besaßen in ihrer Unterwertigkeit einen Schutz gegen Einschmelzung. Der Mangel eines ausreichenden Silberumlaufts führte zu vielen Klagen, wie auch die starke Abnutzung vorhandener Silbermünzen bei ihrer gesetzlichen Zahlungskraft nicht unbedenklich erschien. Ein Gesetz vom Jahre 1774 bestimmte daher, daß nur bis zu dem Betrage von 25 Pfund Sterling die Silbermünzen nach ihrem Nennwert in Zahlung genommen werden mußten; darüber hinaus sollten die Silbermünzen bloß nach ihrem Gewicht gesetzliches Zahlungsmittel sein. Praktisch hatte diese Bestimmung freilich wenig Bedeutung, da bei dem Mangel an Silbermünzen größere Zahlungen in dieser Geldform überhaupt kaum gemacht wurden.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts sank der Silberwert auf dem offenen Markte in einer Weise, daß die Ausmünzung von Silber sich lohnte. Sofort strömte Silber in Menge zu den staatlichen Münzstätten, während das Gold eingeschmolzen wurde. England war in Gefahr, seinen Goldumlauf zu verlieren und ein Silberland zu werden, ohne jede Änderung der gesetzlichen Bestimmungen, lediglich durch die Macht der Verhältnisse und die Einwirkung des Verkehrs. Ein Verbot der Einschmelzung und Ausfuhr von Gold bot wenig Aussicht auf Erfolg. Deshalb griff die englische Regierung (Lord Liverpool) zu einem andern, prinzipiell und praktisch hoch bedeutsamen Mittel, indem sie 1798 durch ein (alsbald auch vom

¹ Vgl. Helfferich, Studien über Geld- und Bankwesen 80 f.

Parlament bestätigtes) Edikt die freie Ausprägung des Silbers für Private den Münzstätten verbot. Der hierdurch geschaffene Zustand war tatsächlich keine Doppelwährung mehr; er wies vielmehr schon fast alle Elemente der Goldwährung auf (freie Ausprägung nur für Gold, dieses ohne jede Beschränkung gesetzliches Zahlungsmittel, Silbermünzen lediglich bis 25 Pfund Sterling, darüber hinaus nach Gewicht). Nach dem Ende der napoleonischen Kriege wurde dann durch Gesetz vom Jahre 1816 die Goldwährung als gesetzliches Geldsystem proklamiert.

4. Die englische Goldwährung als Währungssystem verzichtete darauf, den relativen Wertschwankungen der beiden Edelmetalle beständig zu folgen, oder aber, im Gegensatz zu dem Marktwert der Metalle, an einer gesetzlichen Wertrelation festzuhalten. Sie verband vielmehr den Wert des Geldes allein mit dem Golde und machte die Silbermünzen unabhängig von ihrem Metallwert. So wurden in England bis 1817 aus einem Troypfund Silber 62 Schilling geprägt, dann 66 Schilling. Dadurch konnte, selbst im Falle einer Steigerung des Silberwerts, die Einschmelzung von Silbermünzen sich nicht mehr lohnen. Die starke Unterwertigkeit dieser Münzen schützte sie eben vor dem Einschmelzen und erhielt sie dem Umlauf. Andererseits wurde das neue Silbergeld, da nicht mehr davon vorhanden war, als der Verkehr wirklich bedurfte, zu seinem Nennwert überall genommen. Freilich mußte die gesetzliche Zahlungskraft der Silbermünzen beschränkt werden, weil niemand verpflichtet werden konnte, größere Beträge in unterwertigem Metall anzunehmen. Die Silbermünze sollte daher nur bis 40 Schilling gesetzliches Zahlungsmittel sein; sie war zur Scheidemünze mit beschränkter Zahlkraft geworden, nicht mehr Kurantmünze mit unbeschränkter Zahlkraft. Ein unter allen Umständen gesicherter Wert ist freilich nur der Metallwert der Silbermünze. Der den Metallwert übersteigende Nennwert bzw. Funktionswert beruht auf der Einlösbarkeit der Münzen, letztlich auf dem Kredit des Staates, und der Kredit des einzelnen Staates ist keine unwandelbare Größe, er kann in Kriegsnoten usw. erschüttert werden. Das ist abstrakt gesprochen ein Schatten, der auf die Goldwährung fällt, um so dunkler, je größer die Masse der unterwertigen Silbermünzen ist.

Die Kurantmünzen mit unbeschränkter gesetzlicher Zahlungskraft wurden nur aus Gold geprägt. Die staatlichen Münzstätten prägten auch für Private in unbeschränkter Weise (und zwar unentgeltlich) Gold zu Münzen, aus 1 Unze Standard-(Münz-)Gold 77 Schilling $10\frac{1}{2}$ Pence ($1\text{ oz st.} = 77\text{ s } 10\frac{1}{2}\text{ d}$) ($1\frac{1}{12}$ fein). Die Bank von England aber wurde verpflichtet, jederzeit Goldbarren anzukaufen zu $77\text{ s } 9\text{ d}$ (Bankgold). Dadurch wurde der Preis der Unze Gold ebenfalls auf jenen Betrag festgelegt. Niemand wollte weniger nehmen oder geben für eine Unze Gold als jenen gesetzlich bestimmten Betrag.

Vollwertigkeit der Goldmünzen, mit denen der Wert des Geldes allein unmittelbar verbunden ist; unbeschränkt freies Prägerecht und unbeschränkte Zahlkraft nur für Gold; auf der andern Seite Unterwertigkeit der Silbermünzen, deren Metallwertgehalt geringer ist als ihr Nennwert (in Gold); nach den Bedürfnissen des Verkehrs beschränkte Ausprägung des Silbers lediglich auf Anordnung und für Rechnung des Staates; endlich beschränkte Zahlkraft der Silbermünzen, die als Scheidemünzen in dem Kleinverkehr fungieren: das sind die charakteristischen Merkmale der Goldwährung.

„In Wirklichkeit hat sich, wie Kalkmanns Feststellungen unwiderleglich beweisen“, sagt Helfferich¹, „die Goldwährungstheorie aus der in England während des ganzen vorigen Jahrhunderts tatsächlich vorhandenen Goldwährung, die aus dem Versagen der gesetzlichen Doppelwährung entstanden war, herausgebildet. Lord Liverpool hat nicht das Goldwährungssystem erfunden, sondern die Goldwährung war lange da, ehe sie theoretisch als System begriffen wurde. Die Goldwährung ist also, wie sich hier an ihrem ersten Ursprung deutlich zeigt, nicht das Produkt einer verkehrten Theorie, sondern sie ist hervorgegangen aus dem Bestreben, Gold und Silber in einer ihren besondern Eigenschaften entsprechenden Weise gleichzeitig im Umlauf zu erhalten, nachdem und weil das bimetallistische System sich in der Erfahrung eines vollen Jahrhunderts als untauglich zu diesem Zwecke erwiesen hatte.“ (Auch das Folgende nach Helfferich.)

5. Die Währungsgeschichte der übrigen Kulturländer bis 1850 bestätigte nur die in England gemachten Erfahrungen².

Frankreich versuchte bei der Doppelwährung zu verbleiben, mußte aber im Laufe des 17. und 18. Jahrhunderts die gesetzliche Relation entsprechend den Wandlungen des Metallwerts auf offenem Markte ändern. Der Finanzminister Louis' XVI. Calonne setzte die Relation $15\frac{1}{2}:1$ in einer Deklaration von 1785 fest, und in der Folge verblieb man bei diesem Verhältnis. Im Jahre XI der Republik (1803) wurde ein neues Münzsystem mit dem „Frank“ (100 Centimes) als Münzeinheit eingeführt. Da die gesetzliche Relation dem Marktwertverhältnis nicht entsprach, so erhielt Frankreich zunächst, bei seiner Überwertung von Gold, vorherrschenden Goldumlauf. Als dann aber später der Silberwert seit Beginn des 19. Jahrhunderts eine rückläufige Bewegung nahm und für 1 Pfund Gold mehr als $15\frac{1}{2}$ Pfund Silber auf offenem Markte gegeben wurde, verlor Frankreich seinen Goldumlauf. Das Gold wurde so selten, daß an der Pariser Börse für Zwanzigfrankenstücke ein Agio (1848 bis zu 16 %) gezahlt werden mußte. Trotz der juristischen Herrschaft der Doppelwährung hatte Frankreich tatsächlich Silberwährung; ähnliche Verhältnisse bestanden in der *Schweiz*, in *Belgien* und *Italien*.

Die *Niederlande* hatten seit 1825 Doppelwährung mit der Relation $1:15,873$. Da Silber hierbei zu niedrig bewertet war, beherrschte das Gold den Geldumlauf, während in den Nachbarländern, wie überhaupt auf dem europäischen Kontinent, das Silber vorherrschte, in *Niederländisch-Indien* aber die einfache Silberwährung bestand. Das Gesetz von 1847 schaffte die Doppelwährung ab und führte die reine Silberwährung als gesetzliches Währungssystem ein, da man die Herrschaft des Silbers damals noch für eine dauernde hielt.

Nordamerika hatte seit 1792 Doppelwährung mit der Relation $1:15$. Da hierbei wiederum das Gold zu niedrig bewertet war, so kam es zu einem fast ausschließlichen Silberumlauf. Ein Gesetz von 1834 bestimmte daher als Relation: 1 Pfund Gold = 16 Pfund Silber, während damals im freien Verkehr $15\frac{1}{2}$ die Relationszahl darstellte. Der Geldumlauf bestand infolgedessen bald fast nur aus Gold. Die einheimischen Silbermünzen, die noch blieben, kursierten mit Aufgeld, daneben ausländische Silbermünzen zu ihrem Kurswert.

Überblicken wir den Zustand bis 1850, so finden wir also in England gesetzliche Goldwährung, in Nordamerika fast ausschließlichen Goldumlauf. Auch

¹ Geld- und Bankwesen 83. Vgl. auch Die Reform des deutschen Geldwesens I 70 ff.

² Vgl. Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens I 75 ff.

die englischen Kolonien hatten zum Teil (Kanada, Australien, Kapland) eine auf Gold gegründete Währungsverfassung, ebenso Portugal. Sonst herrschte überall die Silberwährung oder der Silberumlauf, so in Ostasien, Indien (mit gesetzlicher Silberwährung seit 1835), auf dem ganzen europäischen Kontinent.

6. Das deutsche Geldwesen bis 1850 stellt sich vor der Mitte des 18. Jahrhunderts nicht als ein einheitliches Geldsystem dar. Trotz aller Münzverordnungen und Tarifierungen kam es nicht zu einer anerkannten Vertretbarkeit der Münzen. Von einem geschlossenen Münzsystem konnte erst die Rede sein, nachdem die Staatsgewalt hinreichend erstarkt war, um die Vertretbarkeit der Münzen zu erzwingen¹.

Österreich machte den Anfang, indem es an Stelle des alten Reichs-Spezies-talers (von $\frac{1}{10}$ Mark Feinsilber) einen neuen Speziestaler (von $\frac{1}{10}$ Mark Feinsilber) setzte, der nach der Tarifierung des sog. Leipziger Münzfußes (von 1690) auf 120 Kreuzer = 2 Gulden bewertet wurde. Das System stellt demnach einen 20-Guldenfuß (= einen $13\frac{1}{3}$ -Talerfuß) dar. Es fand außer in Österreich auch in Mitteldeutschland Verbreitung und wurde, nachdem Bayern durch eine Konvention von 1753 beigetreten war, „Konventionsfuß“ genannt.

Friedrich II. von Preußen führte den 14-Talerfuß ein; das preußische System rechnete nicht nur mit dem Taler, sondern die Rechnungseinheit der Friederizianischen Münzverfassung, der Taler (von $\frac{1}{14}$ Mark Feinsilber), wurde auch tatsächlich als Münzstück geprägt. Der 14-Talerfuß eroberte sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts ganz Nord- und Mitteldeutschland. Er ist auch zur Grundlage unsrer heutigen Markrechnung geworden.

In Süddeutschland (Bayern) wurde der Konventionstaler (bei der Verschlechterung des kleinen Geldes) zu 144 Kreuzern = 2,4 Gulden (nicht wie in Österreich zu 120 Kreuzern = 2 Gulden) berechnet. Der süddeutsche Rechnungsgulden entsprach somit $\frac{1}{24}$ Mark Feinsilber (24-Guldenfuß). Mit dem Ende des 18. Jahrhunderts verdrängten die zu günstig tarifierten französischen Laubtaler und Brabanter Kronentaler die besseren Konventionsmünzen. Auch begannen die süddeutschen Staaten selbst Kronentaler zu prägen, während man fortfuhr, nach Gulden und Kreuzern zu rechnen. Der dem Feingehalt und der amtlichen Bewertung der Kronentaler entsprechende Münzfuß wird als $24\frac{1}{2}$ -Guldenfuß bezeichnet (Kronentaler = 2 Gulden 42 Kreuzer).

Die politischen Ereignisse, die Kriegsnot zu Ende des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts, brachten in allen deutschen Staaten auch das Geldwesen in völlige Verwirrung. Dem Deutschen Bunde aber fehlte die nötige Einheit und Kraft, um die dringend notwendigen Reformen für ganz Deutschland durchzuführen. Das unabwiesbare Bedürfnis aller am Bunde beteiligten Staaten nötigte schließlich zur Eingehung von Verträgen, zur Begründung von Verbänden, die auf dem Gebiet der Handelspolitik (Deutscher Zollverein) und ebenfalls des Münzwesens (Deutscher Münzverein) zu einer gewissen Einheit führten.

Die „Münchner Münzkonvention“ von 1837 ordnete für die süddeutschen Staaten das Münzwesen auf der Grundlage des $24\frac{1}{2}$ -Guldenfußes, regelte das Prägesystem für die beteiligten Staaten, ohne jedoch den vorhandenen schlechten Münzumlauf zu beseitigen.

¹ S. oben S. 140. Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens I 6 ff.

An der „Dresdner Konvention“ von 1838 beteiligten sich alle Zollvereinsstaaten. Die Konvention ließ den 14-Talerfuß im Norden und $24\frac{1}{2}$ -Guldenfuß im Süden bestehen. Sachsen, das noch am alten Konventionsfuß festgehalten, ging jetzt zum 14-Talerfuß über. Eine Münzeinheit wurde somit durch die Dresdener Konvention nicht geschaffen, wohl aber die Prägung einer (zu großen und darum unbeliebten) Vereinsmünze (2 Taler = $3\frac{1}{2}$ Gulden), die in allen beteiligten Staaten neben dem Landeskurantgeld gesetzliches Zahlungsmittel sein sollte, beschlossen. Die sonstigen Bestimmungen über Prägung, Einziehung der Münzen und dergleichen waren von geringer praktischer Bedeutung.

Es war ein Fortschritt, als 1845 die süddeutschen Staaten durch eine Konvention die Einziehung der Kronentaler und der vor Auflösung des Reiches geprägten Scheidemünzen beschlossen. Aber dieser Prozeß ging zu langsam vor sich, und die jährlich einzuziehende Menge von Münzen war zu gering bemessen.

Braunschweig, Hannover, Oldenburg und Mecklenburg gingen in den 40er Jahren ebenfalls zum 14-Talerfuß über und richteten, ohne speziellen Vertrag, ihr Münzwesen nach den Bestimmungen der Dresdner Konvention ein.

Die genannten Münzverträge hatten die Münzverfassung der deutschen Staaten vereinfacht, aber eine eigentliche Münzeinheit nicht geschaffen, sie hatten die Verschiedenheit des norddeutschen und süddeutschen Münzsystems, der Guldenwährung und Talerwährung, nicht beseitigt, höchstens den Münzumlauf innerhalb der Staaten des gleichen Münzsystems zu einem mehr oder minder einheitlichen gestaltet.

Die Goldzirkulation war in den deutschen Staaten eine geringe. In Preußen wurde seit 1750 der Friedrichsdor (35 Stück auf die $21\frac{3}{4}$ Karat feine Mark Gold, späterer Feingehalt $21\frac{2}{3}$ Karat) geprägt. Für Süddeutschland war der Normalwert des Dukaten auf 4 Gulden (bzw. 4 Gulden 10 Kreuzer) festgesetzt. Eine dauernd feste Wertrelation zwischen beiden Metallen bestand nicht. Gold- und Silbermünzen vertraten sich gegenseitig nicht. Die Verträge usw. lauteten entweder auf Gold oder auf Silber. Es herrschte Parallelwährung, aber mit weitaus vorherrschender Silberzirkulation, praktisch und faktisch Silberwährung. Wie sehr das Silber alles beherrschte, beweist auch der Umstand, daß die Konventionen von 1837 und 1838 sich lediglich mit den Silbermünzen befaßten.

7. Wandlungen infolge der kalifornischen und australischen Goldfunde.

Sie eröffneten um die Mitte des 19. Jahrhunderts eine neue Periode in der Entwicklung der internationalen Währungsverhältnisse¹. Innerhalb 20 Jahren, von 1850 bis 1870, wurde mehr Gold gewonnen als vor 1850 in 200 Jahren: 4 Millionen Kilogramm im Werte von nahezu 11 Milliarden Mark, also im Jahresdurchschnitt über 500 Millionen Mark, während die Goldproduktion früher nur etwa 30 Millionen pro Jahr betragen hatte. „Was das bedeutet, wird klar, wenn man bedenkt, daß diese Summe (11 Milliarden Mark) viermal so groß ist als der gesamte zu Geldzwecken dienende Goldvorrat, den Deutschland gegenwärtig (Ende des Jahrhunderts) besitzt, und fast ebenso groß wie der ganze monetäre Goldvorrat Deutschlands, Frankreichs, Englands und der Vereinigten Staaten zusammengenommen.“² Die stärkere Verwendung des Goldes als Umlaufmittels, wie sie der emporsteigenden wirtschaftlichen Entwicklung entsprach, war nunmehr durch eine so ungeheure Vermehrung des Goldvorrats ermöglicht.

¹ Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens I 81 ff.

² Ebd. 81.

Noch ein anderer Umstand erleichterte den Übergang zur Goldwährung in den europäischen Staaten, nämlich die gleichzeitig mit den großen Goldfunden außerordentlich starke Nachfrage nach Silber zur Versendung nach Ostasien. Diese Nachfrage erklärt sich aus den indischen Silberanleihen in England, welche für ausgedehnte Eisenbahnbauten in Indien, zur Bekämpfung der chronisch auftretenden Hungersnot, zur Überwindung des indischen Aufstands von 1857 Verwendung fanden. Seit Beginn der 60er Jahre kam dann noch die Steigerung der indischen Baumwollenausfuhr (während des nordamerikanischen Bürgerkriegs) hinzu.

Besonders lehrreich sind die Wirkungen, welche einerseits die gesteigerte Goldproduktion, anderseits die starke Nachfrage nach Silber auf die Länder mit Doppelwährung, speziell auf Frankreich, ausübten. Der Rückgang des Goldwerts infolge der enormen Goldproduktion wurde hier, wenigstens zum großen Teil, durch die gesteigerte Nachfrage nach Gold, bei Abfluß des Silbers nach Indien, aufgewogen. Allerdings nicht gänzlich. Die sog. „Parität“ der beiden Edelmetalle, das Wertverhältnis von $15\frac{1}{2} : 1$, entsprach nicht mehr vollständig der Relation von Gold und Silber auf offenem Markte, wo das Verhältnis $1 : 15,12$ war. Da man also im freien Verkehr für 1 Pfund Gold weniger Silber erhielt als in Frankreich nach der gesetzlichen Relation, so wanderte das Gold nach Frankreich und wurde dort um so lieber aufgenommen, je eiliger das Silber die Reise nach Indien antrat. In verhältnismäßig kurzer Zeit wurde auf diese Weise Frankreich damals wenigstens tatsächlich, wenn auch nicht juristisch, ein Goldwährungsland. Ähnlich entwickelten sich die Verhältnisse in Italien, Belgien und der Schweiz.

Immerhin war die Veränderung des Wertverhältnisses beider Metalle zueinander, trotz der enorm gewachsenen Goldproduktion, bei fast unveränderter Produktion des Silbers eine verhältnismäßig geringe, eben wegen der überaus intensiven Silbernachfrage für Indien. Man darf also wohl kaum die geringe Verschiebung des Wertverhältnisses dem französischen Bimetallismus als solchem zuschreiben und eine gleiche Wirkung unter allen Umständen von dem bimetalistischen System erwarten. „Betrachtet man den historischen Vorgang, um welchen es sich hier handelt“, sagt Helfferich¹, „so findet man, daß die Wirkung des bimetalistischen Systems an ganz bestimmte Vorbedingungen geknüpft war, daran nämlich, daß die Doppelwährungsländer, als die Goldproduktion so gewaltig anwuchs und die Silbernachfrage eine so große Steigerung erfuhr, völlig mit Silber gesättigt waren, daß sie also dem neuen Goldangebot eine völlig neue Goldnachfrage, der Silbernachfrage ein enormes Silberangebot gegenüberstellen konnten. Diese bestimmten Vorbedingungen waren es, welche es den Ländern der französischen Doppelwährung ermöglichten, das im relativen Werte sinkende Metall in weitem Umfang aufzunehmen, das im relativen Werte steigende Metall in großen Mengen abzugeben und so ausgleichend zu wirken. Es kommt weiter hinzu, daß die Länder des bimetalistischen Systems den automatischen Umschwung ihrer Zirkulationsverhältnisse willig, ja sogar freudig ertrugen, denn dieser Umschwung brachte ihnen einen Goldumlauf an Stelle eines Silberumlafs, ein bequemes Zirkulationsmittel an Stelle eines unbequemen. Erst als der in beschränkten Mengen unbedingt notwendige Silberumlauf gänzlich zu verschwinden

¹ Die Reform des deutschen Geldwesens I 86.

drohte, wurden Störungen hervorgerufen, welche Maßregeln zur Abhilfe notwendig machten. Im großen und ganzen jedoch sah man in dem Übergang vom Silber zum Goldumlauf einen wichtigen Fortschritt. Um den Gegensatz dazu hervorzuheben, genüge der unsrer weiteren Darstellung vorgreifende Hinweis, daß man in Frankreich, als in den 70er Jahren das bimetallistische System den Umlauf abermals mit Silber anzufüllen begann, allgemein diese Wirkung als eine sehr unerwünschte ansah, und daß man, um nicht den Goldumlauf durch einen Silberumlauf ebenso verdrängen zu lassen, wie zwei Jahrzehnte zuvor der Goldumlauf den Silberumlauf verdrängt hatte, das bimetallistische System durch Einschränkung der Silberprägung aufhob.“

Das Verschwinden auch des für den Verkehr unentbehrlichen Silberumlaufs hatte bereits 1860 die Schweiz veranlaßt, ihre kleineren Silbermünzen unterwertig auszuprägen (in einer Feinheit von $\frac{8}{10}$ statt der früheren $\frac{9}{10}$ Feinheit) und so dem Verkehr zu erhalten. Frankreich folgte dem Beispiel und ließ 1864 die Zwanzig- und Fünfzigcentimesstücke mit $\frac{835}{1000}$ Feingehalt prägen; die größeren Silbermünzen blieben vollwertig. Italien prägte nun auch seine Silbermünzen von 2 Lire an abwärts als Scheidemünzen mit dem neuen französischen Feingehalt. Um aber möglichste Einheit in das Münzsystem zu bringen, schlossen dann die Frankenländer — deren Münzumlauf vorher schon tatsächlich ein gemeinschaftlicher war — die bereits erwähnte „lateinische Münzkonvention“ 1865. Die Silbermünzen von 2 Franken abwärts sollten unterwertig mit einem Feingehalt von $\frac{835}{1000}$ (statt $\frac{900}{1000}$), und zwar in einem Maximalbetrag von 6 Franken für den Kopf der Bevölkerung, geprägt werden. Auch vereinbarten die kontrahierenden Staaten (Frankreich, Italien, Belgien, Schweiz) die gegenseitige Annahme ihrer Münzen bei den öffentlichen Kassen. Indem man das Fünffrankenstück als vollwertiges Kurantgeld beibehielt, dauerte das System der Doppelwährung im lateinischen Münzbunde fort. Allerdings ließ der damals hohe Silberpreis nur verhältnismäßig wenige Fünffrankenstücke im Verkehr. Der Versuch de Parieus, der persönlich mehr zur Goldwährung neigte, die andern Staaten dem Frankensystem zuzuführen, hatte nur bei Griechenland Erfolg. Da der damalige Kirchenstaat nicht in der Lage war, die 37 Franken pro Kopf seiner Bevölkerung geprägten Scheidemünzen auf 6 Franken pro Kopf zu beschränken, wurde er in den Verein nicht aufgenommen.

Von nicht geringer Bedeutung für die weitere Entwicklung wurde die mit der Pariser Weltausstellung von 1867 verbundene internationale Münzkonferenz, an welcher Nordamerika und 19 europäische Staaten teilnahmen¹. Um den Übergang zu einem einheitlichen Weltmünzsystem in die Wege zu leiten, schlug de Parieu (Vizepräsident des französischen Staatsrats und mit Prinz Napoleon Präsident der Münzkonferenz) zunächst die Annahme einer gemeinschaftlichen Rechnungseinheit vor (des goldenen Fünffrankenstücks von $\frac{1}{620}$ kg $\frac{9}{10}$ feinen Goldes als „dénominateur commun“). Der Vorschlag wurde zwar angenommen, kam aber nicht zur Ausführung. Von praktischer Wichtigkeit war jedoch die Tatsache, daß bei der Beratung der Währungsfrage die Goldwährung von allen Staaten, mit Ausnahme der Niederlande (die für die Doppelwährung stimmten), als das einzige Währungssystem bezeichnet wurde, auf dessen Grundlage ein internationaler Münzbund überhaupt möglich wäre. England insbesondere wies jede Münzeinigung

¹ Ebd. 98 ff.

mit Staaten ohne Goldwährung entschieden zurück; es bedurfte überhaupt einer solchen Einigung nicht, da sein Geld ohnedies in der ganzen Welt genommen wurde.

Als im Jahre 1869 der französische Finanzminister Magne — ein Freund der Doppelwährung — dem „Conseil supérieur du commerce, de l'agriculture et de l'industrie“ die Währungsfrage vorlegte, entschied sich dieser oberste Rat für die Goldwährung. Hätte Frankreich in den 60er Jahren, wo es tatsächlich ein Goldland geworden war, die Ausprägung der vollwertigen silbernen Fünffrankenstücke eingestellt, dann wäre der Übergang zur gesetzlichen Goldwährung ohne weiteres vollzogen gewesen. Der Krieg von 1870, die Kriegsentschädigung, die rückläufige Bewegung des Silberwerts und hierdurch die erneute Verdrängung des Goldes aus dem französischen Münzumsatz machte dann den Übergang zur Goldwährung für Frankreich zu einem überaus schwierigen Problem.

Die Vorliebe der Bank von Frankreich bzw. ihrer Vertreter für das bimetallistische System erklärt sich nicht so sehr aus dem Glauben an die Vorzüge dieses Systems, sondern vielmehr aus der Eigenart der Bankpolitik, welche die Bank von Frankreich befolgte¹. Unter der Herrschaft des bimetallistischen Systems war die Bank von Frankreich gesetzlich befugt, ihre Verbindlichkeiten nach freier Wahl in Silber oder Gold zu lösen. Wurden ihr Noten präsentiert und wurde von dem Präsentierenden dafür speziell Gold verlangt, z. B. für Exportzwecke, so brauchte die Bank diesem Verlangen nicht zu genügen. Sie konnte ihre Noten ja auch in Silber einlösen; und wenn sie sich dazu verstand, dem Verlangen des Noteninhabers speziell nach Gold zu genügen, so berechnete sie für die Goldzahlung eine besondere Prämie.

Mochte der Gewinn auch klein sein, es war eben ein Gewinn, indem die Bank ihren Vorrat an Bargeld über dessen Nennwert hinaus verwertete, ein Gewinn ferner, dem kein Risiko entsprach, da das vorhandene Metallgeld unter allen Umständen seinem Nennwert entsprechend Verwendung finden konnte. Überdies bot diese Prämienpolitik der Bank ein Mittel, ihren Barvorrat wirksamer und leichter zu verteidigen als die in der Bank von England ausgebildete Diskontpolitik. Da für den internationalen Verkehr — bei der juristischen oder faktischen Herrschaft der monometallistischen Systeme in den meisten Ländern — regelmäßig ein bestimmtes Metall bedurft und gefordert wurde, so konnte die Bank jedesmal durch die ihr gesetzlich zustehende Weigerung, gerade dieses Metall für die präsentierten Noten zu geben, die Präsentanten dazu bestimmen, überhaupt auf die Einlösung vorderhand zu verzichten und sich das erforderliche Metall aus dem inländischen freien Geldumsatz oder aus dem Ausland zu verschaffen. Diskonterhöhungen, soweit dieselben den ausländischen Geldbedarf ins Auge fassen und die Befriedigung desselben aus dem Barvorrat verhindern sollen, sind bei der Prämienpolitik überflüssig. Soll aber verhindert werden, daß größere Mengen Bargeld aus dem inländischen freien Umlauf ins Ausland übertragen werden, so ist eine Anwendung der Diskontpolitik, eine Erhöhung des Diskontsatzes, welche die Verwendung des Bargeldes im Inland vorteilhafter macht, doch nicht zu umgehen. Kann die Prämienpolitik also nicht in jeder Voraussetzung die Erhöhung des Diskonts ausschließen, so war anderseits die durch sie bewirkte Wahrung des Metallbestandes der Bank von Frankreich wiederum nur in der Voraussetzung möglich, daß der Geldbedarf des Auslandes, der dort herrschenden monometal-

¹ Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens I 92 ff.

listischen Systeme wegen, sich immer auf ein bestimmtes Metall richtete. Hätte man aber annehmen dürfen, daß der Bimetallismus internationale Geltung erlange, so würde eben dadurch der Prämienpolitik der Boden so ziemlich entzogen worden sein.

Die nicht bestrittenen Vorteile der Prämienpolitik sind also doch an Schranken und Bedingungen geknüpft, anderseits von nicht unbedeutenden Nachteilen begleitet. Zunächst würde bei einer für Frankreich ungünstigen Zahlungsbilanz das Wechselpari mit Rücksicht auf Goldwährungsländer nicht durch den offiziellen Feingehalt der französischen Goldmünzen allein bestimmt sein, sondern um die von der Bank geforderte veränderliche Goldprämie vermindert, der Wechselkurs in seiner Festigkeit dadurch ungünstig beeinflusst werden. Auch müßte im Inland die Einheitlichkeit des Geldumlaufs leiden, indem nach dem Beispiel der Zentralbank auch die andern Geldinstitute zwischen Gold- und Silbergeld einen Unterschied machen, für die eine oder andere Geldsorte ein Aufgeld fordern konnten. „So ist vom Standpunkt des Gemeinwohls aus der Vorteil der Prämienpolitik zweifelhafter Natur. Um so unzweifelhafter war dagegen der Vorteil für die Bank von Frankreich selbst. Dazu kam die Macht der hergebrachten Tradition. Das erklärt sicherlich zum Teil die energische Parteinahme der Bank von Frankreich für die Grundlage ihrer Bankpolitik, das bimetallistische System.“¹

Wenden wir unsre Aufmerksamkeit nun wiederum der Entwicklung des deutschen Geldwesens zu.

8. Der Wiener Münzvertrag vom 24. Januar 1857². Der Reichtum der neuen Goldfunde hatte Österreich veranlaßt, in der am 23. November 1854 beginnenden Münzkonferenz die Goldwährung als Grundlage des neu zu gestaltenden Münzwesens in Vorschlag zu bringen. Nur so könne auch Deutschland den für seine gedeihliche Entwicklung notwendigen Anschluß an den allgemeinen Weltverkehr gewinnen, nachdem die größten Handelsstaaten bereits zur Goldwährung übergegangen seien. Der Vorschlag Österreichs wurde aber von Preußen und den andern Zollvereinsstaaten zurückgewiesen. Nach Wiedereröffnung der Verhandlungen (im Jahre 1856) kam es zu einer Verständigung auf der Grundlage der reinen Silberwährung im sog. „Wiener Münzvertrag“ von 1857. Als gemeinschaftliche „Handelsgoldmünze“ wurde die „Krone“ und die „halbe Krone“ im Feingehalt von 10 bzw. 5 g gewählt. Andere Goldmünzen sollten nicht mehr neu geprägt werden. Die Bestimmung des Wertes jener Handelsgoldmünzen in Silbergeld wurde dem freien Verkehr überlassen. Doch konnten die einzelnen Staaten denselben einen Kassenkurs verleihen, der öffentlich bekannt gemacht werden und jedesmal höchstens nur für sechs Monate Geltung haben sollte. Die Berechnung des Kassenkurses mußte nach dem Durchschnitt der amtlichen Börsenkurse der verflossenen sechs Monate erfolgen. Auch durfte innerhalb der sechsmonatlichen Geltungsdauer der Kassenkurs jederzeit verändert und aufgehoben werden. Alle diese Bestimmungen hatten den Zweck, die Silberwährung gegenüber der neuen Goldmünze zu schützen. Besondere Bedeutung für das Geldwesen Deutschlands erlangte die neue Goldmünze nicht. Die alten Landesgoldmünzen, die nach dem Vertrag allmählich eingezogen werden sollten, blieben tatsächlich im Umlauf. Auch gestatteten die dem Vertrag beigefügten Separatartikel denjenigen Staaten, in welchen die alten Landesgoldmünzen einen festen Kassenkurs gehabt hatten,

¹ Ebd. 94.² Ebd. 22 ff.

denselben beizubehalten, entgegen dem Hauptvertrag, der nur für die Vereinsgoldmünzen einen Kassenkurs kannte.

Im übrigen blieb auch nach dem Wiener Münzvertrag für den Norden Deutschlands die Talerwährung, für den Süden die Guldenwährung bestehen. Nur trat an Stelle der Kölnischen Mark als Grundgewicht nunmehr das Pfund (= 500 g) und somit an Stelle des 14-Talerfußes der 30-Talerfuß (30 Taler = 1 Pfund fein), an Stelle des $24\frac{1}{2}$ -Guldenfußes der $52\frac{1}{2}$ -Guldenfuß (7 Gulden = 4 Taler). In Österreich aber bestand der 45-Guldenfuß (1 Gulden = $\frac{2}{3}$ Taler).

Das Prägeverfahren, die Einziehung abgenutzter Münzen, das Scheidemünzwesen wurden in gewissem Umfang einheitlich geregelt. Für die Scheidemünzen wurde die Grenze der Unterwertigkeit, der Zahlungskraft und das Maximum des Umlaufs festgesetzt. Die süddeutschen Staaten aber, die eine übergroße Menge Scheidemünzen im Umlauf hatten, begannen vorerst (auf Grund einer Münchner Vereinbarung von 1858) mit der allmählichen Einziehung der schlechten alten Scheidemünzen.

Bezüglich der Kurantmünzen konnte nur hinsichtlich der Stückelung eine Einigung erzielt werden, nicht bezüglich der Fehler- und Abnutzungsgrenze. Darum kam es auch nicht zur gegenseitigen Zulassung der Landeskurantmünzen für den Verkehr innerhalb der Vereinsstaaten. Nur der Taler (neben dem Doppeltaler und den Talerstücken des 14-Talerfußes) erhielt gesetzliche Zahlungskraft für das ganze Vereinsgebiet, und es wurden Eintalerstücke als Vereinstaler (XXX Ein Pfund Fein) geprägt. Für diese Vereinsmünze bestimmte der Vertrag genau Legierung, Größe und Gepräge der Münzstücke. Prägeverfahren, Fehlergrenze, Passiergewicht, auch gegenseitige Kontrolle über die Ausmünzung, die Einrichtung eines Schiedsgericht in eventuellen Streitfällen.

Der Vereinstaler fand in allen Vertragsstaaten große Verbreitung. Während der Zeit von 1857 bis 1871 wurden in den Zollvereinsstaaten nicht weniger als 229 Millionen Taler als Vereinsmünze geprägt und nur etwa der Wert von 6 $\frac{1}{3}$ Millionen Taler in Landeskurantmünzen. Es lag in der Tat ein zu offenes Bedürfnis nach Vereinheitlichung des deutschen Münzwesens vor, und diesem Bedürfnis kam die Vereinsmünze einigermaßen entgegen, freilich keineswegs in ausreichendem Maße.

Österreich hatte seit 1848 Papierwährung¹. Dieser Umstand und die damals beträchtlichen Schwankungen des österreichischen Silberagios erschwerten eine günstige Entwicklung der österreichisch-deutschen Handelsbeziehungen. Seit dem Handelsvertrag, den Österreich 1853 mit dem Zollverein schloß, machte es große Anstrengungen, den Zwangskurs des Papiers zu beseitigen. Staatseisenbahnen wurden verkauft, ein bedeutendes Nationalanlehen aufgenommen, um der Nationalbank die ihr entlehnten Vorschüsse zurückzahlen zu können und so die Wiederaufnahme der Barzahlungen möglich zu machen. Allein die Mobilmachung bei Ausbruch des Krimkriegs verhinderte die Rückkehr zur metallischen Währung. Da der Wiener Münzvertrag das Verbot enthielt, uneinlösbares Papiergeld auszugeben, bemühte sich Österreich sehr, bis zu dem im Vertrag bezeichneten Termin, dem 1. Januar 1859, die Barzahlungen aufzunehmen. Tatsächlich löste dann auch die Nationalbank vom 6. September 1858 ihre Noten in barem Metallgeld ein. Allein der italienische Krieg vernichtete wiederum die eben vollzogene

¹ Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens I 15 ff.

Valuta-Regulierung, und Österreich mußte zur Papierwährung zurückkehren. Die nach dem neuen, im Wiener Münzvertrag festgesetzten Münzfuß geprägten Silbermünzen wie auch die österreichischen Vereinstaler blieben nicht im inländischen Umlauf. Sie wanderten zum großen Teil in die deutschen Münzvereinsstaaten oder wurden von den Banken festgehalten. Der Krieg von 1866, die Auflösung des Deutschen Bundes, führte auch zum Ausscheiden aus dem deutschen Münzverein. Der diesbezügliche Berliner Vertrag vom 13. Juni 1867 erlaubte Österreich die Prägung von Vereinstalern nur bis zum Ende des Jahres 1867, beließ aber den österreichischen Vereinstalern bis zum Schlusse des Jahres 1870 gesetzliche Zahlungskraft auch in Deutschland. Überdies wurde festgesetzt, daß die tatsächlich in den deutschen Staaten vielfach kursierenden österreichischen Landeskurantmünzen (Silbergulden) bis zum Ablauf des Jahres 1870 vom Umlauf in den andern Vereinsstaaten nicht ausgeschlossen werden dürften.

Auch der Wiener Münzvertrag hatte also — trotz der starken Verbreitung der gemeinschaftlichen Vereinstaler — praktisch drei verschiedene Münzsysteme: die Talerwährung, die süddeutsche und die österreichische Guldenwährung, nebeneinander bestehen gelassen. Selbst in den Ländern der gleichen Währung herrschte überdies keineswegs volle Übereinstimmung. So wurde der Groschen in Thüringen und Sachsen in 10 Pfennig geteilt, nicht in 12 Pfennig, wie in Preußen. Außerhalb des Zollvereins gab es dann noch verschiedene isolierte Münzsysteme. So wurde in Mecklenburg der Taler in 48 Schillinge geteilt. In Hamburg und Lübeck bestand die sog. „Lübische Währung“ mit der Markkurant als Münzeinheit (Feingehalt ursprünglich $\frac{1}{34}$ kölnischer Mark). Später trat hier an die Stelle der nicht mehr geprägten Mark zum großen Teil der Taler des 14-Talerfußes. Dieser Taler galt gleich $2\frac{1}{2}$ Mark Kurant oder gleich 40 Schillingen. In Hamburg bestand neben der Lübischen Währung für den Großverkehr noch die Hamburger Bankvaluta (Barrengeld in Feinsilber). Dazu kam der schlechte Zustand des umlaufenden Geldes; namentlich waren die kleinen Münzen vielfach ganz abgenützt, ihr Gepräge kaum kenntlich.

Mußte die lästige Verschiedenartigkeit der Münzsysteme in demselben Lande, die dadurch erforderlichen vielen Umrechnungen usw. das Verlangen nach einer Vereinfachung und Vereinheitlichung des Münzsystems lebendig erhalten, so machte sich anderseits mit steigender wirtschaftlicher Entwicklung der Mangel eines ausreichenden Goldumlaufs mehr und mehr fühlbar¹. Für den größeren Handelsverkehr kann man das Silber nicht verwenden, nicht leicht große Zahlungen mit diesem Metall machen. So hatte man für den Großverkehr eine nicht unbeträchtliche Menge Papiergeld geschaffen. 22 Einzelstaaten und nicht weniger als 33 konzessionierte Zettelbanken gaben Noten aus, deren Fundation vielfach sehr zweifelhaft war. Noch schlimmer war es, daß die über ganz Deutschland verbreiteten heimatlosen „wilden Scheine“ der sog. „Raubstaaten“ zum großen Teile auf kleine Beträge bis auf 5, ja bis auf 1 Taler lauteten, nicht als ob der Verkehr so kleiner Scheine benötigt hätte, sondern weil erfahrungsmäßig die Zirkulation von Papiergeld und Noten um so länger dauert, je kleiner der Schein bzw. sein Betrag ist. Anhalt z. B. prägte seit der Dresdner Konvention bis zur Münzreform 335 000 Taler, gab aber in derselben Zeit 950 000 Eintalerscheine aus. Reuß ä. L. hatte eine Staatspapierausgabe von 130 000 Talern bei 35 800 Talern in geprägtem

¹ Ebd. 52 ff.

Metall. Reuß j. L. prägte nur 77 000 Taler in Silber und gab 320 000 Eintalerscheine in Papier aus usw. Der Banknotenumlauf Deutschlands betrug 1846 etwa 6 Millionen Taler. Zum Schluß des Jahres 1872 waren dagegen Banknoten im Betrag von 456 Millionen Taler im Umlauf. 55 verschiedene Papiernoten, dazu die ausländischen Scheine, überdies eine mangelhafte Fundierung des Staatspapiergeldes und der Banknoten — alles wieder Umstände, die eine Änderung, Verbesserung, Vereinheitlichung des deutschen Geldwesens als eine unabwiesbare Notwendigkeit erscheinen ließen.

Nach den Mitteilungen der Bundesregierungen vom Oktober 1872 war damals in sämtlichen Staaten des Deutschen Reiches Staatspapiergeld der verschiedensten Sorten im Betrag von 61 374 600 Talern im Umlauf. Ende 1870 betrug der (durch Barvorrat) ungedeckte Banknotenumlauf in Deutschland, einschließlich Bayerns 448 159 000 *M* und Ende 1873 der gesamte Notenumlauf 1 352 548 000 *M*, wovon 426 808 000 *M* ungedeckt waren. Mehr als 140 Arten papierener Wertzeichen (Banknoten und Papiergeld in ihren verschiedenen Abschnitten) befanden sich im Jahre 1873 innerhalb des Deutschen Reiches in Umlauf¹.

Seit der Mitte des 19. Jahrhunderts hatten die Handelskammern, der „Deutsche Handelstag“, auch der „Kongreß deutscher Volkswirte“ die Beseitigung der verschiedenen Münzsysteme immer wieder in den Vordergrund der Diskussion gestellt. Andererseits traten zunächst einzelne Männer für eine Münzreform auf der Grundlage der Goldwährung ein. So namentlich Adolf Soetbeer, der seiner Überzeugung Ausdruck verlieh, daß die Steigerung der Goldproduktion zu einer Vermehrung des Goldumlaufs führen müsse, dann auch Ludwig Bamberger, der wegen seiner Beteiligung an der Revolution von 1848 nach Frankreich geflohen war, dort sich mit dem Studium des Geldwesens beschäftigte und Ende der 60er Jahre nach Deutschland zurückkehrte. Die Idee der Goldwährung fand nun immer mehr Boden. Im Anschluß und unter den Eindrücken, welche die Pariser Münzkonferenz von 1867 hervorgerufen, sprach sich der Deutsche Handelstag von 1868, in der großen Mehrzahl der Beteiligten, für die Goldwährung aus, wie auch die Idee eines Weltmünzbundes in Deutschland viele Anhänger gefunden hatte.

Zwei Schwierigkeiten aber stellten sich damals noch der Verwirklichung einer Münzreform und Einigung auf der Grundlage der Goldwährung in den Weg. Einmal standen die süddeutschen Staaten außerhalb des Bundes, der die norddeutschen Staaten umschloß. Der Artikel 4 der Verfassung des Norddeutschen Bundes, welcher die Ordnung des Münzwesens der Bundesgesetzgebung unterstellte, hatte für Süddeutschland keine Geltung. Hier mußte die Landesvertretung jedes einzelnen Staates zu etwaigen Reformvorschlägen ihre Zustimmung geben. — Sodann fehlte es an Gold. Man hätte große Silbermassen dem Verkehr entziehen müssen. Einer so ausgedehnten Kontraktion des Silbers stand aber das gewichtige Bedenken unvermeidlicher und schwerer Störungen des Verkehrs entgegen. Der siegreiche Krieg von 1870, die Gründung des Reiches, die Kriegsentschädigung von 5 Milliarden Franken änderten mit einem Schlage die ganze Situation². Die staatsrechtlichen Schwierigkeiten waren durch die Reichseinheit und den Artikel 4 der Verfassung, welcher die Regelung des Münzwesens dem Reich übertrug, aus dem Wege geräumt. Der Goldmangel war durch die 5 Mil-

¹ Vgl. R. Koch, Münzgesetzgebung (1900) Einleitung xvii ff.

² Vgl. Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens I 132 ff.

liarden beseitigt. Denn wenn auch Frankreich die Kriegsentschädigung nicht ganz in Gold leisten konnte — die 5 Milliarden überstiegen seine gesamte Goldzirkulation —, so erhielt Deutschland ein bedeutendes Quantum Gold unmittelbar von Frankreich, im übrigen aber die Mittel (namentlich Wechsel auf England), um sich das erforderliche Gold im Ausland zu verschaffen.

9. Der deutschen Münzreform¹ erschien als Ziel gesetzt: die Einführung eines einheitlichen, von der Talerwährung abzuleitenden Münzsystems, mit dezimaler Teilung der Münzen, auf Grundlage der reinen Goldwährung. Allein die Ansichten, auch innerhalb der Regierungen, waren nicht völlig übereinstimmend. Während der Präsident des Reichskanzleramts Delbrück alles in der Münzfrage zentralistisch zur Reichssache machen und sogleich die reine Goldwährung einführen wollte, vertrat der preußische Finanzminister v. Camphausen mehr die Rechte der Einzelstaaten und die Beibehaltung des Talers als gesetzlichen Zahlungsmittels. Die Einziehung auch der Taler hielt Camphausen deshalb für bedenklich, weil der seit 1850 sinkende Silberpreis große Verluste beim Verkauf des Silbers befürchten ließ. Auf der andern Seite wurde freilich geltend gemacht, daß der Silberwert noch weiter zurückgehen werde und eine Hinausschiebung des Silberverkaufs wachsende Verluste verursachen werde.

Die Reform wurde im wesentlichen durchgeführt durch das Gesetz betreffend die Ausprägung von Reichsgoldmünzen vom 4. Dezember 1871, durch das sog. Münzgesetz vom 9. Juli 1873 und das neue Münzgesetz vom 1. Juni 1909². Die gesamte Münzgesetzgebung, der Erlaß von Vorschriften in Bezug auf Ausprägung und Wiedereinziehung der Reichsmünzen, die Verwaltung und Kontrolle des Münzwesens war nun Sache des Reiches. Nur konnten die Einzelstaaten Münzstätten errichten und Reichsgoldmünzen und die Silbermünzen über eine Mark mit dem Bildnis des Landesherrn bzw. dem Hoheitszeichen der freien Städte prägen. Die Ausprägung erfolgte jedoch auf Kosten des Reiches für sämtliche Bundesstaaten. Auch hatte der Reichskanzler die einzelnen Münzstätten mit dem Prägematerial zu versehen und zu bestimmen, wieviel Münzen zu prägen seien. Letzteres galt auch für Silber-, Nickel- und Kupfermünzen. Besondere Landesmünzen durften nicht mehr geprägt werden (vgl. Gesetz vom 4. Dezember 1871, §§ 5 6 10; Gesetz vom 9. Juli 1873, Art. 2 4 7 8 11 12). Auch die Ausprägung von groben Silbermünzen wurde bis auf weiteres verboten (§ 10 des Gesetzes vom 4. Dezember 1871). Die freie Silberprägung war somit eingestellt und speziell eine Vermehrung der Taler als Kurantmünzen unmöglich gemacht. Als Ziel der Reform bezeichnete das Münzgesetz von 1873 in seinem ersten Paragraphen ausdrücklich die Reichsgoldwährung und, wie die Motive befügten, die reine Goldwährung mit dem Golde als ausschließlichem; gesetzlichem Zahlungsmittel. Für die Übergangszeit sollte aber der Taler = 3 Mark noch als gesetzliches Zahlungsmittel gelten. Die übrigen silbernen Landesmünzen deutschen Gepräges wurden auf Rechnung des Reiches eingezogen, so daß jetzt neben dem Golde nur die silbernen Eintalerstücke (vorläufig noch als Kurantmünzen), die Reichssilbermünzen, Nickel- und Kupfermünzen als Scheidemünzen fungierten. Unsrer Währung war also vorerst keine reine Goldwährung, sondern eine „hinkende Währung“ (Étalon boiteux), solange eben die vorhandenen Taler neben den Reichsgoldmünzen noch unbeschränkt gesetzliches

¹ Ebd. 134 f. 139 ff.

² Vgl. oben S. 146 ff.

Zahlungsmittel waren. Ein Gesetz vom 6. Januar 1876 betreffend die Abänderung des Artikels 15 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873 erteilte dem Bundesrat die Befugnis, zu bestimmen, daß die Eintalerstücke deutschen Gepräges bis zu ihrer Außerkurssetzung nur noch an Stelle der Reichssilbermünzen unter Berechnung des Talers zu 3 Mark in Zahlung anzunehmen seien. Es konnte hiernach also statt der Außerkurssetzung der Mittelweg einer ausdrücklichen Herabsetzung der Taler zu Scheidemünzen eingeschlagen werden. Aber der Bundesrat hat von dieser Erlaubnis keinen Gebrauch gemacht. Die fast ausschließlich in Deutschland kursierenden, bis Ende des Jahres 1867 geprägten österreichischen Vereinstaler (im Betrag von 31, 115, 849 Talern = 93, 347, 547 Mark) waren nach Gesetz vom 20. April 1874 vorläufig in ihrer bisherigen Stellung im deutschen Geldsystem belassen worden. Durch Gesetz vom 28. Februar 1892 wurde der Bundesrat bevollmächtigt, die Außerkurssetzung der österreichischen Taler in Deutschland anzuordnen, unter Einlösung derselben auf Rechnung des Reiches zu dem Wertverhältnis von drei Mark gleich einem Taler. Der Verlust des Reiches an den seit Jahren in den Reichsbankkassen sich ansammelnden österreichischen Vereinstalern wurde dadurch bedeutend gemindert, daß gemäß Vertrag vom 20. Februar 1892 die österreichisch-ungarische Regierung in drei Raten (1892, 1893, 1894) 8²/₃ Millionen solcher Taler = 26 000 001 Mark gegen Erstellung des Wertes in österreichischen Noten nach dem Wertverhältnis 1 Taler = 1¹/₂ Gulden österreichischer Währung übernommen hat. Die Realisierung des Gegenwertes (13 Millionen Gulden österreichischer Währung) ergab einen Erlös von 21 773 821,87 Mark. Somit verlor das Reich etwa 4,2 Millionen Mark; würden diese Taler bei den damaligen Preisen auf dem Silbermarkt verkauft worden sein, so hätte der Verlust sich auf das Dreifache belaufen. In Österreich wurden die Vereinstaler durch die k. k. Verordnung vom 12. und 19. April 1893 außer Kurs gesetzt¹. Auch der Verkauf von 1 248 900 Mark Silber an die ägyptische Regierung (1885/86) bewirkte eine kleine Verminderung des Talerbestandes. Überdies ermöglichte die andauernde starke Vermehrung der Bevölkerung des Deutschen Reiches die Umprägung einer großen Summe von Talern in Reichssilbermünzen (bei gesetzlicher Kopfquote von 10 Mark). Bis zum Jahre 1900 war der Talerbestand bis etwas unter 360 Millionen Mark zurückgegangen. Indem nun die Münznovelle vom 1. Juni 1900 den Maximalbetrag der Reichssilbermünzen auf 15 Mark, das Münzgesetz von 1909 auf 20 Mark pro Kopf erhöhte, war zu erwarten, daß bei fortschreitendem Wachstum der Bevölkerung und fortgesetzter Einziehung der Taler (jährlich etwa 30 Millionen) in nicht zu langer Zeit letzterer verschwunden sein würde, was denn auch in Wirklichkeit geschah.

1. Die Taler fungierten im Verkehr tatsächlich wie Scheidemünzen. Von ihrer gesetzlichen Zahlkraft merkte man wenig, da sie fast nur für kleinere Zahlungen gebraucht wurden, wie die Reichssilbermünzen. Ein großer Teil des Talerbestandes, dessen der Verkehr nicht bedurfte, hatte sich allmählich bei der Reichsbank angesammelt und blieb daselbst, weil die Reichsbank von dem Rechte, große Summen in Talern auszuzahlen, keinen Gebrauch machte. Durch diese Praxis hatte die Reichsbank die Übelstände der hinkenden Währung sehr vermindert; allerdings mußte dabei für die Reichsbank selbst der Silberbestand unverhältnismäßig groß werden, ein Umstand, der zuweilen -- zur Verteidigung

¹ Vgl. Koch, Münzgesetzgebung (1900) xxvii f. 37 ff.

des Goldbestandes — eine Erhöhung des Diskontsatzes nötig machte, die unter andern Voraussetzungen hätte vermieden werden können¹. Mit dem Jahre 1907 war die „hinkende“ Währung beendet.

Das Bankgesetz vom 14. März 1875 legte der durch dasselbe geschaffenen Reichsbank die Verpflichtung auf, den Geldumlauf im ganzen Reichsgebiet zu regeln. Dieser Verpflichtung kam die Reichsbank nicht bloß insofern nach, als sie in den vom Bundesrat (durch Verordnung vom 1. Januar 1876 nach Artikel 9 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873) bestimmten Reichsbankkassen (Berlin, Frankfurt a. M., Königsberg i. Pr., München) den Umtausch von Scheidemünzen gegen Goldgeld vollzog, sie nahm überdies Reichssilbermünzen in jedem beliebigen Betrag an und lieferte bei allen ihren mit Kasseneinrichtung versehenen Zweigniederlassungen gegen Noten und Gold, nach Maßgabe ihres Vorrats, jede deutsche Münzsorte, die gewünscht wurde. So vollzog sich durch die Vermittlung der Reichsbank eine dem Bedürfnis des Verkehrs entsprechende Regulierung des Scheidemünzenumlaufs. „Die Reichsbank liefert . . . dem Verkehr so viel Silber-, Nickel- und Kupfermünzen, wie der Verkehr von ihr verlangt; sie nimmt anderseits bereitwillig alle im Verkehr überflüssigen Scheidemünzen auf. Man hat mithin alles Recht zu der Annahme, daß der Verkehr außerhalb der Reichsbank jeweils so viel von diesen Münzsorten nötig hat, wie sich tatsächlich außerhalb der Kassen der Reichsbank befindet. Da ferner der Verkehr Gelegenheit hat, die seinen Bedürfnissen nicht entsprechenden Sorten der Reichsbank zuzuschicken und von ihr andere Sorten zu verlangen, so müssen die Kassen der Reichsbank auch Aufschluß geben können über die Beliebtheit der einzelnen Münzstücke. Vor allem aber müssen die Berichte der einzelnen Zweiganstalten über ihre verfügbaren Bestände und über die an sie herantretende Nachfrage nach den einzelnen Sorten der Reichsbankleitung ein klares Bild von den Bedürfnissen des Verkehrs geben, welches deutlich zeigt, an welchen Sorten Überfluß und an welchen Mangel ist, welche Münzen der Verkehr bereitwillig aufnimmt und welche er beharrlich zurückweist. Hier haben wir also ein objektives Kriterium für die Beurteilung der praktischen Verkehrsbedürfnisse, und die hier zu Tage tretenden Erfahrungen werden die Grundlage abgeben müssen für jede Änderung der Münzgesetze, welche den Geldumlauf den praktischen Verkehrsbedürfnissen mehr als bisher anpassen will.“²

2. Die Abstoßung des überflüssigen Silbers war, bei sinkenden Silberpreisen, nicht ohne Verluste zu bewirken. Bis zum Jahre 1879 wurden etwa 7 Millionen Pfund Feinsilber aus alten Landessilbermünzen verkauft. Dann stellte man (1879) die Silberverkäufe ein, um weitere Verluste zu vermeiden und den Silbermarkt von dem durch den Silberverkauf bewirkten Drucke zu befreien. Allein auch nach der Suspension der deutschen Verkäufe ging der Silberpreis in London, der damals 51 *d* pro Unze stand, mehr und mehr zurück, bis auf 26—27 *d*. Übrigens wurden die Verluste beim Silberverkauf (bis 1879 etwa 72 Millionen Mark) teilweise ausgeglichen durch günstige Goldkäufe und durch die Gewinne bei der unterwertigen Prägung der Reichssilbermünzen. Man berechnete damals den noch verbliebenen Verlust auf 18—20 Millionen Mark und hoffte, daß auch dieser Verlust Deckung finden werde.

¹ Vgl. Helfferich, Der Abschluß der deutschen Münzreform, in Volkswirtschaftliche Zeitfragen Jahrg. 21, Heft 6 (1899) 24 ff.; auch separat.

² Ebd. 9 f.

Mögen immerhin die deutschen Silberverkäufe einen Druck auf den Preisstand des Silbers ausgeübt haben, die Hauptursache der rückläufigen Bewegung des Silberwerts mußte aber vor allem in der stark gesteigerten Silberproduktion gesucht werden. Dazu kam dann ein Nachlassen des Silberbedarfs, je mehr Länder zur Goldwährung übergingen, schließlich auch eine Minderung der Silbersendungen nach Indien seit 1866. Der wichtigste Grund für das Nachlassen der indischen Silbereinfuhr aber lag, wie Helfferich ausführt¹, in der fortgesetzten Steigerung der in London zur Begebung gelangenden Schatzwechsel auf Indien (India Council Bills). Der indische Rat, das indische Schatzamt in England zog Wechsel auf die indische Finanzverwaltung in Bombay, Kalkutta, Madras und verkaufte dieselben an die englischen Kaufleute gegen Gold. Auf diese Weise verschaffte sich die indische Regierung das nötige Gold, um die in Goldgeld zu leistenden Ausgaben in England (Gehälter, Pensionen, Zinsen indischer Goldanleihen usw.) zu decken. Die „Council Bills“ wurden im Verkehr ein beliebtes Zahlungsmittel, da es für die englischen Kaufleute bequemer war, diese Schatzwechsel als Rimessen für Indien zu verwenden an Stelle der Sendungen von effektivem Silber. Hatten in der Zeit von 1850 bis 1870 Rimessen für Indien nur zu einem Vierteile aus Schatzwechseln, zu drei Vierteln aus Edelmetall bestanden, so kamen bereits in der ersten Hälfte der 70er Jahre 69,1% auf die „Council Bills“ und nur 30,9% auf Gold und Silber. Der Anteil der „Council Bills“ an den Rimessen für Indien blieb auch später noch höher als der Anteil der Edelmetalle (1890/81 — 1894/95 = 67,3% [Council Bills] gegenüber 32,7% [Edelmetall])².

10. Die Entwicklung der internationalen Währungsverhältnisse nach 1871 bis zur Jahrhundertwende³. Dem Beispiel Deutschlands folgten zuerst Schweden, Norwegen, Dänemark, indem sie durch Vertrag vom 18. Dezember 1872 für alle drei Staaten die Goldwährung einführten. Als Münzeinheit wählten sie die Krone (1,125 Mark; 2480 Kronen = 1 kg Feingold).

Die Niederlande stellten im Jahre 1873 die Silberprägung ein. Durch Gesetz vom 18. April 1875 wurde die Goldprägung freigegeben. Der Silbergulden blieb daneben gesetzliches Zahlungsmittel (hinkende Währung). Durch Gesetz vom 28. März 1877 wurde die holländische Währungsverfassung (gesperrte Silberprägung, freie Goldprägung, aber keine Beseitigung des vorhandenen Silberumlaufs) auch auf Niederländisch-Indien ausgedehnt.

Der Rückgang des Silberpreises auf offenem Markte, der starke Zudrang des Silbers zu den staatlichen Münzstätten führte zu einer Konferenz des lateinischen Münzbundes im Januar 1874. Es wurde zunächst eine Kontingentierung der Prägung der Fünffrankenstücke auf bestimmte Maximalbeträge in jedem Jahre für die einzelnen Vertragsstaaten beschlossen. Die Schweiz prägte nur ihr Kontingent für 1874 aus (8 Millionen Franken), nicht für die folgenden Jahre. Italien prägte alte Silbermünzen um und münzte die in seinen Banken vorhandenen Barren aus. Belgien schloß seine Münzstätte für private Silberprägung und sperrte die Silberprägung nach dem Gesetz vom 5. August 1876. Auch Belgien prägte, wie Frankreich seit 1876 und wie die Schweiz seit 1875, keine silbernen Kurant-

¹ Die Reform des deutschen Geldwesens I 394 ff. 419 ff.; Der Abschluß der deutschen Münzreform, a. a. O. 24 ff.

² Helfferich, Reform II 372, Tabelle II.

³ Ebd. 402 ff.

münzen (Fünffrankenstücke) mehr. Italien fuhr zunächst in der Ausprägung fort und erhielt auch bei seinem großen Vorrat älterer (namentlich bourbonischer) Silbermünzen die Erlaubnis, noch weitere 20 Millionen Franken in Fünffrankenstücken zu prägen, nachdem der Artikel 9 der Konvention vom 5. November 1878 „provisorisch“ für den ganzen Münzbund die Prägung des silbernen Kurantgeldes suspendiert hatte. Für den Fall einer Auflösung des Bundes verpflichteten sich die einzelnen Vertragsstaaten durch Konvention vom 6. November 1885 (mit Zusatzkonvention für Belgien vom 12. Dezember 1885), die im Gebiet der andern Vereinsstaaten kursierenden Fünffrankenstücke zurückzunehmen gegen Gold, oder Fünffrankenstücke mit dem Gepräge des andern Teiles oder gegen Tratten, welche in dem empfangenden Staate in Münzen oder Banknoten mit gesetzlichem Kurs zahlbar waren. Belgien erklärte sich Frankreich gegenüber nur bereit, eventuell die Hälfte der belgischen Fünffrankenstücke in dieser Weise zurückzunehmen, der Schweiz gegenüber bloß den Betrag von 6 Millionen Franken, beiden Staaten gegenüber fünf Jahre nach Auflösung des Münzbundes keine Änderung in seinem Münzwesen vorzunehmen, so daß also die Möglichkeit eines eventuellen Zurückfließens der belgischen Fünffrankenstücke nach Belgien auf dem Wege des Handels offen blieb. Die Doppelwährung ist somit innerhalb des lateinischen Münzbundes durch die Einstellung der Ausprägung von Silberkurantgeld preisgegeben worden. Ein Protokoll vom 15. März 1898 brachte neue Bestimmungen bezüglich der italienischen Scheidemünzen und eine Vereinbarung aller Münzstaaten vom 29. Oktober 1897 über die Prägung der Silberscheidemünzen überhaupt. In der Schweiz fanden sich manche Gegner eines Fortbestandes des Münzbundes. Die Schwierigkeiten der Liquidation ließen es aber vorerst nicht zu einer Auflösung kommen.

Die in den folgenden Jahren andauernde Steigerung des Silberpreises und anderseits das fortgesetzte Hinabgleiten der französischen, belgischen und italienischen Valuta schuf in den der lateinischen Münzunion angeschlossenen Ländern bedenkliche Zustände. Die Eidgenossenschaft wurde von französischen, belgischen, italienischen Silbermünzen überflutet. Auch drohte bei der außerordentlichen Hausse auf dem Silbermarkt die Gefahr einer Einschmelzung der Silbermünzen. Darum erließ die Schweiz ein Verbot, Silbermünzen einzuschmelzen und dem Verkehr zu entziehen. Doch blieb die Gefahr der völligen Entsilberung der Münzunion bestehen. Deshalb wurde März 1920 in Paris eine Konferenz abgehalten, die sich auf einen Zusatzvertrag zum Münzvertrag des Jahres 1885 einigte. Hierdurch wurde eine Zurückziehung der französischen und schweizerischen Silberscheidemünzen aus der Schweiz bzw. Frankreich geregelt.

Österreich-Ungarn hob 1879 die freie Silberprägung auf und nahm durch Gesetz vom 2. August 1892 im Prinzip die Goldwährung an.

Rußland begann mit der Münzreform 1890 und war durch Gesetz vom 7./19. Juni 1899 zur Goldwährung übergegangen (Münzeinheit: Goldrubel im Wert von 2,16 Mark).

Rumänien hat seit 1890 Goldwährung. — In der Türkei bedient sich der Verkehr für große Zahlungen des Goldes. Die Silberprägungen wurden eingestellt. — Portugal führte 1854 die Goldwährung ein, verfiel aber wiederum der Papiergeldwirtschaft; ebenso Brasilien, das gesetzlich seit 1849 Goldwährung hatte. — Nordamerika unterließ seit 1893 die Silberankäufe, und man überzeugte sich mehr und mehr von der Bedenklichkeit der Silberexperimente. Britisch-Indien stellte 1893 die Silberprägung ein. Der Kurs der Rupie wurde für die Zukunft

(unabhängig vom Silberpreis) auf 16 *d* festgestellt. In diesem Kurs war die Rupie gesetzliches Zahlungsmittel und konnte gegen die englische Hauptgoldmünze (15 Rupien = 1 Sovereign) eingetauscht werden. Der eigenartige Versuch, der Rupie einen von dem Sinken des Silberwerts unabhängigen Kurs zu geben, gelang, weil nach Einstellung der Silberprägung eine Vermehrung des Geldvorrats unmöglich, die Rupien aber für den Verkehr unentbehrlich waren. So schien die geprägte Rupie von höherem Werte zu sein als das ungeprägte Silber. Ihr Wert war künstlich durch den Bedarf des Austauschverkehrs über ihren Metallwert hinaus gesteigert worden. Die englisch-indische Verwaltung erreichte, was die Währungstheoretiker wohl kaum für möglich gehalten hätten. Bei verhältnismäßig schwachem Goldbestand und einer unbedeutenden tatsächlichen Goldzirkulation wurde der Goldsovereign die bestimmende Währungsmünze und die Rupie die den Verkehr beherrschende silberne Landesmünze (zum 15. Teil des Sovereigns Kreditgeld mit fester Goldparität)¹.

Um sich einen Silberumlauf zu erhalten (damals Relationszahl auf offenem Markte 15½, gesetzliche Relation aber 1:16), prägte Nordamerika seit 1853 Silberscheidemünzen mit einem um 7% geringeren Feingehalt, als ursprünglich für Silberkurantmünzen festgesetzt war. Diese unterwertige Prägung bezog sich jedoch nur auf die Silbermünzen von ½ Dollar abwärts. Der Silberdollar sollte vollwertig geprägt werden und Kurantmünze bleiben. Allein bei der eigenartigen Gestaltung der Geldmarktverhältnisse wurde von diesem Prägerecht wenig Gebrauch gemacht. Nur etwa 8 Millionen Dollar in silbernen Eindollarstücken wurden in der Zeit von 1834 bis 1873 ausgeprägt, und diese fanden hauptsächlich ihre Verwendung als Handelsmünzen in den ostasiatischen Ländern. Nordamerika hatte tatsächlich schon Goldwährung, einen überwiegenden Goldumlauf und unterwertiges Silber, als das Gesetz vom 1. April 1873 mit der von 1793 bis 1873 bestehenden Doppelwährung auch offiziell brach, den Golddollar als Münzeinheit bezeichnete und bestimmte, daß alle Silbermünzen nur für Zahlungen bis zu 5 Dollar gesetzliches Zahlungsmittel sein sollten (also Goldwährung). Eine mächtige Agitation erhob sich jedoch in dem Lande, das als wichtigstes Silberproduktionsland großes Interesse an dem Stande des Silberpreises hatte, und forderte Wiederherstellung des Silberdollar („Dollar unsrer Väter“). Insbesondere verlangten auch die Inflationisten die freie Silberprägung, wie sie ebenfalls für die Erhaltung und Vermehrung des Papiergeldes eintraten. So kam es zum Gesetz vom 28. Februar 1878 (Bland Bill oder Allison Bill genannt), welches dem Silberdollar zwar wiederum die Eigenschaft eines gesetzlichen Zahlungsmittels verlieh, aber (nach dem Amendement des Senators Allison) nur eine beschränkte Prägung (2—4 Millionen Dollar pro Monat) und lediglich für Rechnung des Staates gestattete. Zugleich wurde das Schatzamt ermächtigt, gegen Deponierung von Silbermünzen Depositscheine (Certificates of Deposit) in Beträgen von 10, 20, 50 Dollar auszugeben. Im Oktober 1884 zirkulierten bereits für 100 Millionen Silberzertifikate. Die sog. Silberbill (Sherman Bill) vom 14. Juli 1890 forderte dann regelmäßige und erhöhte Silberankäufe seitens der Regierung (jährlich 54 Millionen Unzen = 1⅔ Millionen Kilogramm). Das Silber sollte nicht zu Münzen geprägt werden, sondern lediglich zur Deckung von „Treasury Notes“ dienen, die gesetzliches Zahlungsmittel waren.

¹ M. Bothe, Die indische Währungsreform seit 1893, in Münchner volkswirtschaftliche Studien Nr. 67 (1905).

Doch nur vorübergehend bewirkte diese Maßregel eine Erhöhung des Silberwerts von 42 *d* auf 54 *d*. Aber schon im November 1890 war das Silber bereits wieder auf 45 *d*, zu Beginn 1892 auf 42 *d* gesunken, im August 1892 auf 37 $\frac{1}{8}$ *d*. Die Einstellung der Silberprägung in Indien (1893) brachte ein weiteres Sinken. Das Vertrauen in die amerikanische Valuta hatte inzwischen bei den fortgesetzten Silberankäufen, der Ausgabe von „Treasury Notes“, dem Abfließen des Goldes bei der Überfülle von Zirkulationsmitteln keine Stärkung erfahren. Eine allgemeine Geld- und Kreditkrise nötigte zur Suspension der „Sherman Bill“ (im November 1893). Das Silber sank nun bis auf 27 *d* (1894). Ein Gesetz vom 14. März 1900 erkannte dann den Golddollar wieder als die einzige Währungseinheit an¹.

Chile machte vergebens den Versuch (durch Gesetz vom 11. Februar 1895), zur Goldwährung überzugehen. Es fiel in die Papiergeldwirtschaft zurück.

Japan benutzte die chinesische Kriegsentschädigung, um durch Gesetz vom 8. März 1897 zur Goldwährung überzugehen. (Der Yen hat 750 Milligramm Feingold und einen Wert von 2,085 Mark.)

Die Goldwährung hat sich also fast die ganze Welt erobert².

Wir fügen, da wir nicht in alle Einzelheiten eingehen können, zur Veranschaulichung der ganzen Wandlung in den Währungsverhältnissen (bis 1910) folgende Übersicht bei:

II. Übersicht (bis 1910) über die Münzsysteme fremder Staaten³ (nur die Hauptmünzen sind berücksichtigt).

Abkürzungen: GW = Goldwährung, DW = Doppelwährung, SW = Silberwährung, PW = Papierwährung.

| | | | |
|-------------|--|------|------|
| Abessinien | Ohne Währung. Handelsmünzen. 1 Maria-Theresien-taler (Ber) | M. 4 | ℥ 21 |
| | 1 Menelik-Dollar (1 Talari) zirka | | — |
| Afghanistan | Wie Indien und Persien. | | |
| | Dazu 1 Tilla Gold | 11 | 90 |

¹ Kurz erwähnt wurde bereits oben (S. 192 Anm.), daß nach dem Weltkrieg London nicht mehr Mittelpunkt der finanziellen Welt sei. Geldzentrale der Welt kann nur ein Ort sein, wo auf Anfrage von Gold stets jede beliebige Menge erhältlich ist, und der in einem Lande liegt, welches zum Gläubiger der übrigen Länder geworden ist, dessen Währung stets überall begehrt wird. Selbst England ist heute Schuldner der Vereinigten Staaten. An Stelle des Pfundes trat der Dollar. Newyork ist zur Geldzentrale der Welt geworden (Manchester Guardian).

² Nach Knapp verdankt das Gold seine allgemeine Verwendung nicht seinem Stoffwert, sondern der kommerziellen Überlegenheit der Goldwährungsländer. Die deutsche Münzreform von 1871 schloß sich allerdings der Währung des handelspolitisch führenden England an. Waren es aber nicht praktische, metallistische Gründe, die England zur Goldwährung führten, die es auch nach der Bankrestriktion (1817) zur Goldwährung zurückkehren ließen? „Gold war für den Großverkehr, für den das valutarische Geld bestimmt ist, bequemer, handlicher und damit praktischer als Silber.“ (So Wolter, ein Chartist.)

³ Entnommen Heft 10 der Staatsbürgerbibliothek (M.-Gladbach). Die Zusammenstellung stützt sich auf G. Obst, Geld-, Bank- und Börsenwesen 18 ff.; Kürschners Jahrbuch 1910; Wenzely, Das Geld-, Bank- und Wechselwesen der außereuropäischen Länder; besonders eingehend H. Deutsch, Arbitrage in Münzen, Barren, Wechseln und Prämien.

| | | <i>M</i> | <i>S.</i> |
|--|---|-------------|------------------------|
| Afrika, unabhng. (Gebiete, die nicht im Besitz einer eu- ropäischen Macht sind) | Ohne Währung. Tauschverkehr meist noch Natural- tausch. Daneben verschiedene Handelsmünzen: Maria-Theresientaler, italienische, indische, gyp- tische Münzen, Glasperlen, Baumwollzeuge, Salz, Messingdraht und Muscheln. | | |
| Ägypten . . . | GW. Goldmünze: 1 Pfund oder Lira = 100 Piaster . . . Ferner Goldstücke zu 5, 10, 20, 50 Piaster. Silbermünzen: Piaster = 10 Okr-el-Gersch . . . Früher wurde der Piaster in 40 Para geteilt. | 20 — | 75 21 |
| Arabien . . . | 1 Mahmudi = 20 Gass 1 Krusch = 40 Divani 1 Mokka-Taler = 80 Cabir 1 Maria-Theresientaler | 1 3 4 | 21,4 68 55 21 |
| Argentinien . . | GW; tatsächlich PW. 1 Peso = 100 Centavos . . . Goldmünze: 5 Peso (Argentino genannt) . . . Papierpeso. Sein Wert ist nicht 100 Centavos wie beim Goldpeso, sondern nur 44 Centavos. Wirkung der Papierwährung. | 4 20 | 05 25 |
| Australien . . | GW wie England. | | |
| Belgien . . . | DW; tatsächlich Goldwährung. 1 Franken = 100 Centimes (Münzunion mit Frankreich usw.) | — | 81 |
| Bolivia . . . | SW. 1 Bolivar = 20 Bolivanos  100 Centavos . . . | 40 | 50 |
| Brasilien . . . | GW; tatsächlich Papierwährung. 1 Conto di Reis = 1000 Milreis Gold 1 Milreis Gold = 1000 Reis 1 Milreis Papier (schwankend). | 2292 2 | 75 29 |
| Bulgarien . . . | DW. 1 Lew = 100 Stotinki | — | 81 |
| Chile | GW; faktisch Papierwährung. 1 Gold-Condor = 2 Du- blonen  5 Pesos Gold 1 Peso Silber = 100 Centavos 1 Peso Papier. | 38 1 | 30 53 |
| China | Nur eine aus Kupfer, Eisen und Zinn hergestellte durch- lochte Kleinmnze, Ksch oder Li genannt, Wert zirka 1/6 Pfennig. Diese Münze hat keine Bedeutung. Die Zahlungen geschehen durch Silber, welches gewogen wird. Die Gewichtseinheit heißt Tael. Derselbe hat nicht in allen Teilen Chinas dasselbe Gewicht. Es existieren verschiedene Taels. 1 Haikwan-Tael = 1,114 Shanghai-Tael. Bei Umrech- nung in deutsches Geld muß der Silberpreis berück- sichtigt werden. | | |
| Columbia . . . | Hatte 1857 DW eingeführt. Diese wurde durch Papier- währung verdrängt. 1 Peso Silber = 100 Centavos nominell 1 Peso Papier in der letzten Zeit Das Papiergeld ist so schrecklich gesunken, daß man für 100 Goldpesos bereits 10 000 Papierpesos be- kommt. | 4 — | — 04 |
| Dänemark . . . | GW. Goldmünze 10 Kronen 1 Krone = 100 re | 11 1 | 25 12,5 |
| Deutschland . . | GW. 1 Mark = 100 Pfennig. | | |
| Ecuador . . . | GW; faktisch Papierwährung. 1 Sucre  100 Cent. . . | 2 | 04 |

| | | <i>M</i> | <i>ö</i> |
|-------------------|--|-----------------|------------------|
| Finnland . . . | 1 Markka = 100 Penni Dann russische Währung. | — | 81 |
| Frankreich . . . | DW; faktisch Goldwährung. 1 Frank = 100 Centimes Zwanzigfrankenstück in Gold (Napoleon). (Münzunion mit Belgien, Griechenland, Italien und der Schweiz.) | — | 81 |
| Griechenland . . | DW; tatsächlich PW mit Zwangskurs. 1 Drachme = 100 Lepta Alte Drachme | — — | 81 72,5 |
| Großbritannien . | GW. 1 Pfund Sterling, Sovereign = 20 <i>sh</i> (Schilling) à 12 <i>d</i> (Pence) | 20 | 43 |
| Holland | GW. 1 Gulden = 100 Cents 1 Tientje (Willemsdor) à 10 Gulden 1 holl. Dukaten | 1 16 9 | 68,7 87 58 |
| Japan | GW. 1 Yen = 100 Sen = 1000 Rin Münzen in Gold: 20-, 10- und 5-Yenstücke; in Silber $\frac{1}{2}$ Yen, $\frac{1}{5}$ Yen, $\frac{1}{10}$ Yen. Münzen, die 1 Yen wert sind, gibt es nicht. | 2 | 09 |
| Indien | DW; faktisch GW. 1 Pfund Sterling = 15 Silber- Rupien 1 Rupie = 16 Annas. | 20 | 40 |
| Italien | DW. 1 Lira = 100 Centesimi 1 Scudo = 5 Lire (Münzunion). | — | 81 |
| Korea | Seit 1905 japanisches Währungssystem. | | |
| Luxemburg . . . | Deutsche, französische und holländische Münzen. | | |
| Marokko | SW. 1 Dollar à 20 Gersch. Wert je nach Silber- preis. | | |
| Mexiko | Bis 1905 SW. Seitdem eine Art DW. 1 Dollar (Peso oder Piaster) Gold = 8 Reales à 4 Quartilos (oder 1 Dollar = 100 Centavos) 1 Silberdollar Goldmünze ist der Hidalgo = 10 Gold-Pesos. | 4 2 | 18,5 09 |
| Monaco | 1 Frank. | | |
| Neufundland . . | Rechnet mit Dollar. 1 Dollar = 50 Pence, zirka Goldenes 2-Dollarstück. | 4 | 25 |
| Norwegen | Wie Dänemark. | | |
| Österreich-Ung. | GW. 1 Krone = 100 Heller 1 Goldgulden = 2 Kronen 38 Heller. | — | 85 |
| Persien | 1 Kran = 20 Schahis = 1000 Dinars. 5-, 2-, $\frac{1}{2}$ - und $\frac{1}{4}$ -Kranstücke. Goldmünze: Doppelt-Toman. | | |
| Peru | GW. 1 Sol Goldmünze; Peruanisches Pfund = 10 Sol | 2 20 | 04 43 |
| Portugal | GW; faktisch PW. 1 Krone (Gold) = 10 Milreis à 1000 Reis 1 Milreis Papier zirka 1 Goldreis = $\frac{1}{2}$ Pfennig. Dann gibt es verschie- dene Rechnungseinheiten. 1 Conto = 1000 Milreis, also 1000 000 Reis 1000 Conto nennt man „Conto de Contos“ = 1000 000 Milreis oder 100 000 000 Reis. | 45 3 4536 | 36 60 — |

| | | <i>M</i> | <i>ℳ</i> |
|--------------------------------|---|----------|----------|
| Rumänien | GW. 1 Leu = 100 Bani | — | 81 |
| Rußland | GW; faktisch PW. 1 Rubel Papier = 100 Kopeken | 2 | 16 |
| | 1 Imperial = 15 Rubel | 32 | 40 |
| | 150 Papierrubel = 100 Metallrubel. | | |
| Schweden | Wie Dänemark. | | |
| Schweiz | DW; faktisch GW. 1 Frank = 100 Centimes (Münzunion mit Frankreich.) | — | 81 |
| Serbien | DW. 1 Milan d'or = 20 Dinar | 16 | 20 |
| | 1 Dinar = 100 Para | — | 81 |
| Siam | Geht von SW zur DW über. 1 Tikal = 4 Salungs à 2 Fuangs | 2 | 50 |
| | Neue Münzen 10 Goldtikal | 15 | 57 |
| Spanien | DW; faktisch PW. 1 Peseta = 100 Centimos | — | 81 |
| | 100 Goldpesetas = 110 Währungspesetas | 4 | 25 |
| | 1 Duro. | | |
| | Von alten Münzen, die noch zirkulieren, ist wichtig die Dublone Carolus IV. von 1794; auch Quadruple oder Onza de ora genannt | 65 | 22 |
| Türkei | GW. 1 Medschidie (türkisches Pfund) = 100 Piaster à 40 Para à 3 Asper | 18 | 46 |
| | 19 Goldpiaster = 20 Silberpiaster. | | |
| | 1 Beutel = 500 Piaster | 92 | 30 |
| Uruguay | GW. 1 Goldpeso = 100 Centimos | 4 | 34 |
| Venezuela | DW. 1 Bolivar = 100 Cents | — | 81 |
| | 1 (Gold-)Venezolano = 5 Bolivar | 4 | 05 |
| Verein. Staaten von Amerika | GW. 1 Dollar = 100 Cents | 4 | 19,8 |
| | 1 Eagle = 10 Dollars | 41 | 98 |

12. Reform des Papiergeld- und Banknotenwesens in Deutschland¹.

Die fortgesetzten und umfangreichen Ausprägungen von Reichsgoldmünzen ließ den Fortbestand der vielen papierenen Umlaufmittel nicht nur als überflüssig, sondern auch als gefährlich erscheinen. Die Übersättigung des Verkehrs mit Zirkulationsmitteln, die durch die Emission neuer Banknoten noch vermehrt werden konnte, mußte schließlich zu einem Ausströmen des Goldes ins Ausland führen und jedenfalls vorerst auch die Einbürgerung des Goldes erschweren. Nach vielen Verhandlungen einigten sich Reichstag und Bundesrat auf folgende Bestimmung, wie sie Artikel 18 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873 enthält: „Bis zum 1. Januar 1876 sind sämtliche nicht auf Reichswährung lautenden Noten der Banken einzuziehen. Von diesem Termin an dürfen nur solche Banknoten, welche auf Reichswährung in Beträgen von nicht weniger als 100 M lauten, in Umlauf bleiben oder ausgegeben werden. — Dieselben Bestimmungen gelten für die bis jetzt von Korporationen ausgegebenen Scheine. — Das von den einzelnen Bundesstaaten ausgegebene Papiergeld ist spätestens bis zum 1. Januar 1876 einzuziehen und spätestens sechs Monate vor diesem Termin öffentlich auszurufen. Dagegen wird nach Maßgabe eines zu erlassenden Reichsgesetzes eine Ausgabe von Reichspapiergeld stattfinden. Das Reichsgesetz wird über die Ausgabe und den Umlauf des Reichspapiergeldes sowie über die den einzelnen Bundes-

¹ Helfferich, Reform I 237 ff.

staaten zum Zwecke der Einziehung ihres Papiergeldes zu gewährenden Erleichterungen die näheren Bestimmungen treffen.“

Staatspapiergeld durfte schon seit dem sog. Papiergeld-Sperrgesetz vom 16. Juni 1870 nur auf Grund eines Bundes-(Reichs-)Gesetzes ausgegeben werden. Ein solches Gesetz aber wurde nicht erlassen. Das Gesetz betreffend die Ausgabe von Reichskassenscheinen vom 30. April 1874¹ erfüllte die in Artikel 18 des Münzgesetzes vom 9. Juli 1873 gegebene Zusage: an Stelle des nach jenem Gesetz einzuziehenden Staatspapiergeldes die Ausgabe von Reichspapiergeld anzuordnen. Das neue Gesetz bestimmte: § 1. Der Reichskanzler wird ermächtigt, Reichskassenscheine zum Gesamtbetrag von 120 Millionen Mark (entsprechend der damaligen Bevölkerungsziffer von rund 40 Millionen, 1 Taler pro Kopf) in Abschnitten zu 5, 20 und 50 *M* ausfertigen zu lassen (also höchstens zum Betrag der Hälfte der niedrigsten Banknoten) und unter die Bundesstaaten nach der Maßgabe ihrer durch die Zählung vom 1. Dezember 1871 festgestellten Bevölkerung zu verteilen². Über die Verteilung des Gesamtbetrags auf die einzelnen Abschnitte beschließt der Bundesrat³. — § 2. Jeder Bundesstaat hat das von ihm seither ausgegebene Staatspapiergeld bis zum 1. Juli 1875 zur Einlösung öffentlich aufzurufen und tunlichst schnell einzuziehen. (Nach Anlage 1 zu den Motiven des Gesetzentwurfs belief sich das einzuziehende Papiergeld auf 61 374 600 Taler einschließlich 2 228 000 Taler preußischer Darlehenskassenscheine; nach dem „Zentralblatt für das Deutsche Reich“ waren am 30. April 1874 jedoch 184 298 529 *M* = 61 432 843 Taler ausgegeben. Davon waren bis Ende März 1888 bereits 183 148 967 *M* eingezogen, vernichtet oder präkludiert.) Zur Annahme von Staatspapiergeld blieben vom 1. Januar 1876 an nur die Kassen desjenigen Staates verpflichtet, welcher das Papiergeld ausgegeben hatte. — § 3. Denjenigen Staaten, deren Papiergeld den ihnen nach § 1 zu überweisenden Betrag von Reichskassenscheinen überstieg, wurden zwei Dritteile des überschießenden Betrags aus der Reichskasse als ein Vorschuß überwiesen, und zwar, soweit die Bestände der letzteren es gestatteten, in barem Gelde, soweit sie es nicht gestatteten, in Reichskassenscheinen. Der Reichskanzler wurde zu diesem Zwecke ermächtigt, Reichskassenscheine über den im § 1 festgesetzten Betrag hinaus bis auf die Höhe des zu leistenden Vorschusses anfertigen zu lassen und soweit als nötig in Umlauf zu setzen. (Im ganzen waren an Vorschüssen angewiesen 54 123 567,14 *M*. Der Umlauf der Reichskassenscheine erhöhte sich dadurch anfänglich auf mehr als 174 Millionen Mark.) Über die Art der Tilgung des Vorschusses wurde gleichzeitig mit der Ordnung des Zettelbankwesens Bestimmung getroffen. In Ermangelung einer solchen Bestimmung (sie fehlte tatsächlich) hatte die Rückzahlung des Vorschusses innerhalb 15 Jahren, vom 1. Januar 1876 an gerechnet, in gleichen Jahresraten zu erfolgen. Die auf den Vorschuß eingehenden Rückzahlungen waren zunächst zur Einziehung der nach vorstehenden Bestimmungen ausgefertigten Reichskassenscheine

¹ Vgl. Koch, Münzgesetzgebung 68 ff.

² Über die Ausführung des Gesetzes, speziell über die ausgegebenen Reichskassenscheine vgl. die Berichte der Reichsschulden-Kommission an den Reichstag; bis 1891 auch im Zentralblatt für das Deutsche Reich, später in den Statistischen Jahrbüchern für das Deutsche Reich.

³ Ende März 1900 befanden sich im Umlauf: in Abschnitten zu 5 Mark 20 Millionen Mark; in Abschnitten zu 20 Mark 30 Millionen Mark; in Abschnitten zu 50 Mark 70 Millionen Mark.

zu verwenden. (Die Zurückzahlung des Vorschusses erfolgte in der festgesetzten Frist, so daß seit dem 1. Januar 1891 nur noch 120 Millionen Reichskassenscheine im Umlauf blieben.) — § 4. Diejenigen Bundesstaaten, welche Papiergeld ausgegeben haben, werden die ihnen ausgefolgten Reichskassenscheine (§§ 1 und 3), soweit der Betrag der letzteren den Betrag des ausgegebenen Staatspapiergeldes nicht übersteigt, nur in dem Maße in Umlauf setzen, als Staatspapiergeld zur Einziehung gelangt. — § 5. Die Reichskassenscheine werden bei allen Kassen des Reichs und sämtlicher Bundesstaaten nach ihrem Nennwert in Zahlung genommen (wie die Reichssilbermünzen in jedem Betrag; für Banknoten bestand diese Verpflichtung nicht, wohl aber administrative Ermächtigungen, z. B. in Preußen durch Verfügung des Finanzministers vom 5. Januar 1876 und des Justizministers vom 11. Februar 1876) und von der Reichshauptkasse (eine Abteilung der Reichsbankhauptkasse; vgl. Bankgesetz vom 14. März 1875 § 22 und Bekanntmachung betreffend die Reichshauptkasse vom 29. Dezember 1875) für Rechnung des Reichs (d. h. a conto des Reichsguthabens bei der Reichsbank) jederzeit auf Erfordern gegen bares Geld eingelöst. Im Privatverkehr findet ein Zwang zu ihrer Annahme nicht statt. — § 6. Die Ausfertigung der Reichskassenscheine wird der Preussischen Hauptverwaltung der Staatsschulden unter der Benennung „Reichsschuldenverwaltung“ übertragen. (Vgl. auch Gesetz vom 19. Juni 1868 § 1 und Reichsschuldenordnung vom 19. März 1900.) Die Reichsschuldenverwaltung hat für beschädigte oder unbrauchbar gewordene Exemplare für Rechnung des Reichs Ersatz zu leisten, wenn das vorgelegte Stück zu einem echten Reichskassenschein gehört und mehr als die Hälfte eines solchen beträgt. Ob in andern Fällen ausnahmsweise ein Ersatz geleistet werden kann, bleibt ihrem pflichtmäßigen Ermessen überlassen. (Nach Bekanntmachung der Reichsschuldenverwaltung vom 18. Mai 1876 konnte der Umtausch auch erfolgen bei sämtlichen Reichs- und Landeskassen, auch bei den kaiserlichen Oberpostkassen, der kgl. preussischen General-Staatskasse, den kgl. preussischen Regierungs- bzw. Bezirks-Hauptkassen und bei den Landeszentral-kassen.) — § 7. Vor der Ausgabe der Reichskassenscheine ist eine genaue Beschreibung derselben öffentlich bekannt zu machen. Die Kontrolle über die Ausfertigung und Ausgabe der Reichskassenscheine übt die Reichsschuldenkommission aus. — § 8. Von den Bundesstaaten darf auch ferner (wie nach Gesetz vom 16. Juni 1870) nur auf Grund eines Reichsgesetzes Papiergeld ausgegeben oder dessen Ausgabe gestattet werden.

Die mit dem Datum vom 11. Juli 1874 ausgefertigten Scheine wurden später gegen neue auf sog. Wilcox-Papier (mit eingestreuten Pflanzenfasern, von Wilcox in Pennsylvanien erfunden) ausgetauscht. Während also die Noten der Bank von England, seit 1870 auch die Noten der Bank von Frankreich und seit 1909 die Noten der Reichsbank gesetzlichen Kurs haben, entbehrten in der Friedenszeit die Reichskassenscheine vor dem Weltkrieg für Private des Zwangskurses, mußten jedoch bei den Kassen des Reichs und sämtlicher Bundesstaaten zu ihrem Nennwert in Zahlung genommen werden. Überdies war die Reichshauptkasse verpflichtet, die Reichskassenscheine jederzeit gegen bares Geld einzulösen.

Die erste Bemessung des Gesamtbetrags der Reichskassenscheine auf 120 Millionen entsprach, wie gesagt, der damaligen Bevölkerungsziffer (40 Millionen, pro Kopf 1 Taler in Scheinen). Die Übereinstimmung dieses Betrags mit dem Reichskriegsschatz (40 Millionen Taler im Juliusturm zu Spandau) war

eine mehr zufällige¹. Doch wurde diese Übereinstimmung in den Motiven des Gesetzentwurfs als Begründung des in Vorschlag gebrachten Betrages verwendet: „Indem der Entwurf als normalen Betrag die Summe von 120 Millionen Mark bezeichnet, bleibt er innerhalb der Grenze, welche durch die ängstlichste Rücksicht auf die Sicherheit der metallischen Währung und auf den Kredit des Reiches nur immer gezogen werden kann, denn dieser Betrag ist gleich der Summe, welche das Reich in geprägtem Gelde als Kriegsschatz unverzinslich niedergelegt hat.“ 40 Jahre später (1913) wurde der Reichskanzler abermals durch Gesetz ermächtigt, weitere 120 Millionen Mark in Reichskassenscheinen auszugeben und den Betrag in gemünztem Gelde dafür dem Reichskriegsschatz zuzuführen. Gleichzeitig wurde der Reichskanzler ermächtigt, bis zur Höhe von 120 Millionen Mark einen zur Befriedigung eines außerordentlichen Bedarfs dienenden Bestand an Silbermünzen zu beschaffen. Durch das Gesetz von 1913 war somit eine Erhöhung des Kriegsschatzes bis zu 360 Millionen Mark in Aussicht genommen. Wie weit dieses Ziel bei Ausbruch des Weltkriegs schon verwirklicht war, ist aus offiziellen Äußerungen nicht mit genügender Klarheit festzustellen. Durch Gesetz vom 22. März 1915 wurde dann wieder die Emission von weiteren 120 Millionen Reichskassenscheinen angeordnet. Diese sollte insbesondere dem Mangel an Zehnmarkstücken abhelfen und die Kassenscheine an die Stelle von Darlehenskassenscheinen (für welche die neuen Platten nicht so schnell hergestellt werden konnten) treten lassen.

Um zu verhindern, daß kleine papierene Zahlungsmittel² in der Hand von Leuten, die keinen Bankanschluß hatten, dauernd sich ansammelten, wurden ursprünglich von der Reichsbank nur Noten von 100 Mark (entsprechend der englischen Fünfpfundnote) ausgegeben. Die Banknoten sollten auf den Verkehr jener Kreise beschränkt werden, die ihren Bankier hatten, von dem dann die Noten an ihre Ausgabestelle zurückströmten. In dem Gesetz vom 20. Februar 1906 wurde aber die Reichsbank ermächtigt, auch Banknoten von 50 und 20 Mark auszugeben. Bei Erneuerung des Bankprivilegiums (Gesetz vom 1. Juni 1909) erhielten die Reichsbanknoten ferner den Charakter eines gesetzlichen Zahlungsmittels. Die Verpflichtung der Reichsbank, ihre Noten gegen Gold einzulösen, wurde durch das Gesetz von 1909 nicht aufgehoben. Die Bank war aber jetzt befugt, an allen ihren 488 Haupt- und Nebenstellen ihre eigenen Zahlungen in Noten zu machen, während das Publikum nur bei der Zentralstelle in Berlin einen gesetzlich erzwingbaren Anspruch auf Einlösung hatte. Das Publikum wurde auf diese Weise an papierene statt der metallischen Zahlungsmittel gewöhnt. Andererseits halfen die Neuerungen dazu, die Goldansammlungspolitik der Reichsbank erfolgreicher zu machen. Dem gleichen Zwecke dienten neben anderem auch die nun eingeführten Zweimonatsbilanzen der großen Banken. Es lag ja in deren Interesse, in diesen Bilanzen einen möglichst günstigen Stand ihrer Liquidität, d. i. ein möglichst großes Guthaben bei der Reichsbank, aufweisen zu können. Die Reichsbank sollte zur nationalen Schatzkammer, zur Aufbewahrungsstelle des deutschen Goldschatzes werden. Darauf zielte die Politik der Reichsbank hin, und dieses

¹ Es wäre nicht leicht zu verstehen, wie dasselbe Geld zugleich die Funktion eines Kriegsschatzes und eines Deckungsmittels für Papiergeld ausüben könnte.

² Vgl. Jastrow, Geld und Kredit im Kriege (1. Ergänzungsheft zum Weltwirtschaftlichen Archiv [1915]).

Ziel erstrebte sie auch durch die ganze Einrichtung ihres geschäftlichen Verkehrs. Während des Krieges kam dann die energisch betriebene und vom Publikum bereitwillig unterstützte direkte Goldsammlung hinzu, da nun jedermann die Abhängigkeit der Funktionen der Reichsbank von dem vorhandenen und verfügbaren Goldschatz leichter erkennen konnte.

Um ihren Goldbesitz zu wahren, stellte die Reichsbank am 31. Juli 1914, sofort nach Erklärung des Kriegszustandes, die Einlösung der Noten ein. Am 4. August wurde die Reichsbank auch gesetzlich von der Einlösungspflicht befreit. Gleichzeitig erhielten die Reichskassenscheine gesetzliche Zahlungskraft und wurde die Reichshauptkasse von der Einlösungspflicht entbunden. Durch weitere Gesetze wurden das Münzgesetz, das Bankgesetz, die Reichsschuldenordnung den Verhältnissen entsprechend geändert. Man konnte jetzt nicht mehr für Scheidemünzen Gold, sondern nur Banknoten fordern. Wechsel des Reichs (als Unterlage für einen Kredit bei der Reichsbank) und ebenso kurzfristige Schatzscheine (bis zu drei Monaten) fungierten als Gegenwert für Banknoten wie bankmäßige Wechsel (mit „zweiter Unterschrift“, welche die Reichsbank im Geschäftsverkehr verlangte). Die Steuer, welche die Reichsbank sonst für Vermehrung des Notenumlaufs über ihr Kontingent hinaus zu zahlen hatte, fiel nun weg.

Auch die Reichsbank konnte „Lombardierungen“ von Wertpapieren oder Kaufmannswaren vornehmen. Sie durfte aber Lombardforderungen nicht wie Wechsel als Gegenwert von Noten anrechnen. Der Zinssatz war dabei auch höher, 1 % über dem Wechseldiskont. Jedenfalls empfahl es sich, bei Ausbruch des Krieges solche Lombardierungen besondern Kassen, den „Darlehenskassen“, zu übertragen. Diese sind selbständige, vom Reich begründete Einrichtungen, deren Verwaltung aber der Reichsbank übertragen wurde. Die oberste Spitze dieser Verwaltung war, wie bei jeder Reichsinstitution, der Reichskanzler. Die „Hauptverwaltung“ der Darlehenskassen setzte sich zusammen aus dem Reichsbankpräsidenten, einem weiteren Mitglied des Reichsbankdirektoriums, einem Reichsbevollmächtigten und vier Mitgliedern aus dem Handels- und Gewerbestand. Stimmberechtigte Mitglieder des Vorstandes der einzelnen Kassen wurden der örtliche Vorsteher der Reichsbankstelle, ein Reichsbevollmächtigter und ein Mitglied des Handels- und Gewerbestandes. Die Reichsbankstelle des Ortes zahlte die bewilligten Anlehen aus. Da für die Darlehenskassenscheine das Reich haftet, so wurden sie von der Reichsschuldenverwaltung ausgestellt und der Hauptkassenverwaltung der Darlehenskassen übergeben. Diese rechnete mit der Reichsbank ab und übergab ihr für die ausgezahlten Darlehen den entsprechenden Betrag von Darlehenskassenscheinen. Es stand bei der Reichsbank, diese Scheine auszugeben oder zu behalten. Alle Reichs- und Staatskassen mußten die Darlehenskassenscheine in Zahlung nehmen. Für Private bestand zunächst keine Annahmepflicht. Der Plan der Eröffnung der Darlehenskassen war in Friedenszeiten schon festgestellt und seine Ausführung vorbereitet. Am 4. August 1914 konnte darum die sofortige Eröffnung der 99 Kassen, zu denen später 123 Hilfsstellen hinzukamen, erfolgen.

13. Kriegszeit und Papiergeldwirtschaft. Kann man von einer eigentlichen Papiergeldwirtschaft Deutschlands mit Rücksicht auf die während des Krieges schon stark vermehrten papierenen Umlaufmittel sprechen, und darf die deutsche Papiergeldausgabe schon zur Kriegszeit etwa mit der Assignatenwirtschaft der französischen Revolution auf die gleiche Stufe gestellt werden?

Die Assignaten beliefen sich 1796 auf $45\frac{1}{2}$ Millionen Franken, die deutschen papierenen Zahlungsmittel Ende 1917 auf 17 Milliarden. (Reichskassenscheine waren 320 Millionen im Umlauf, Darlehenskassenscheine $5\frac{1}{2}$ Milliarden im Verkehr und $\frac{1}{2}$ Milliarde im Bestand der Reichsbank, Reichsbanknoten rund $10\frac{1}{2}$ Milliarden.)

Wichtiger noch war ein anderer Umstand. Die eigentliche Papiergeldwirtschaft wird charakterisiert durch ungedecktes und uneinlösliches Papiergeld. Ungedeckt aber waren damals in Deutschland nur die Reichskassenscheine im Betrag von 240 Millionen Mark. Die auf Grund des Gesetzes vom 22. März 1915 ausgegebenen Reichskassenscheine mußten durch Darlehenskassenscheine oder gemünztes deutsches Geld gedeckt sein. Von den Reichsbanknoten war ungedeckt bloß der Betrag, der auf Grund von Schatzanweisungen des Reichs und Reichswechsels, die nach Gesetz vom 4. August 1914 zur Notendeckung zugelassen waren, ausgegeben wurde. Da der weitaus größte Teil der Kriegskosten durch fundierte Anleihen aufgebracht wurde, so machte das Reich von solchem kurzfristigen, ungedeckten Kredit wenig Gebrauch, meist nur, wenn bis zum Eingang von Reichssteuern und Reichsanleihen in der Zwischenzeit Zahlungsmittel flüssig gemacht werden mußten. Bis Oktober 1917 blieben die Reichsbanknoten bis zu 35,3 % durch den Barvorrat der Reichsbank gedeckt. Zu diesem Barvorrat gehörten auch Darlehenskassenscheine, die zu dem genannten Zeitpunkt mit einem Betrag von 537 Millionen im Bestand der Reichsbank waren. Die Darlehenskassenscheine aber waren gedecktes Papiergeld; nur gegen Verpfändung von Waren oder Wertpapieren wurden sie ausgegeben. Dazu kam noch die persönliche Haftung des Schuldners.

Kurz, das deutsche Papiergeld war während des Krieges zwar nicht einlöslich, blieb aber gedeckt, war darum kein „eigentliches“ Papiergeld im Sinne der „Papiergeldwirtschaft“¹.

14. Goldmark und Papiermark. Lange bemühte sich auch später der Staat, die Annahme aufrecht zu erhalten, daß die Papiermark der Goldmark gleich sei². Eigentlich hatten wir in Deutschland die Papiermark schon vom Anfang des Weltkriegs an, mit der Entbindung der Reichsbank von der Pflicht zur Einlösung ihrer Banknoten. Man hoffte eben auf einen günstigen Ausgang des Krieges, wobei der Minderwert der Papiermark gegenüber der Goldmark (der ja auch bis 1918 nicht bedeutend war) wieder verschwinden würde. Die bald nach Kriegsbeginn erlassene Verordnung des Bundesrats, durch welche die Goldklausel bei Zahlungsverprechen hinfällig wurde, die Untersagung ferner des Handels in Goldmünzen mit Aufgeld offenbarten das Bestreben, die Papiermark der Goldmark gleichwertig zu erhalten. Daß ein Unterschied zwischen Papiermark und Metallmark tatsächlich schon bestand, trat unverhüllt zu Tage, als die Reichsbank infolge der Steigerung des Silberpreises sich veranlaßt sah, für jede Silbermark acht Papiermark zu zahlen. Dem Rückkauf der Silbermünzen ging freilich ihre Außerkurssetzung voraus, so daß amtlich nicht das eine Geld in das andere umgetauscht,

¹ Diehl, Über Fragen des Geldwesens 61 f. „Eigentliche“ Papiergeldwirtschaft war die Papiergeldausgabe zur Zeit John Laws, die Assignatenwirtschaft der französischen Republik, die amerikanische Papiergeldausgabe zur Zeit des Unabhängigkeitskrieges.

² Norden, Goldmark und Papiermark. Abhandlung in Heft 2 der Leipziger Zeitschrift „Technische Messe“ 1920.

sondern Silber als Ware gekauft wurde. Rechtlich und amtlich aber hielt der Staat im Innern noch immer an der Gleichheit von Gold und Papier fest. Verpflichtungen aus der Vorkriegszeit können in Papiermark erfüllt werden in dem gleichen Betrag wie früher in vollwertigem Gelde usw. Würde amtlich zwischen Papier- und Goldmark unterschieden, so würde das auf die Geschäftsbilanzen zurückwirken. Maschinen, Grundbesitz usw. müßten umgewertet werden. Die alten Abschreibungssätze könnten nicht mehr genügen, weil die Erneuerung der Maschinen usw. höhere Kosten in Papiermark erfordern würde.

Wir werden uns mit den gegebenen Verhältnissen — trotz mancher Bedenken¹ — zufrieden geben müssen, solange dies nur möglich ist. Eine amtliche Unterscheidung zwischen Gold und Papier wäre unter den gegebenen Verhältnissen für den Staat selbst bedenklich. Er müßte dann seine gesamten fundierten Anleihen mit einem Aufschlag verzinsen. Befriedigende Regelung auch auf diesem Gebiet kann nicht vor der allgemeineren Wiederkehr geordneter Verhältnisse, bei wachsender Gütererzeugung, Gewährung ausländischer Kredithilfe usw. erwartet werden.

Es wäre eine Übertreibung, wenn der Umstand, daß der deutsche Staat seine Zinsen in Papiermark bezahlt, als „versteckter Staatsbankrott“ bezeichnet würde. Gewiß, 1000 Mark, die 1914 oder 1915 als Kriegsanleihe gezahlt wurden, hatten eine höhere Kaufkraft als heutige 1000 Mark. Das gleiche gilt von den 50 Mark Zinsen. Der Staat hatte aber den Anleihezeichnern nicht Zinszahlung in Goldmark versprochen. Auch beabsichtigte er, nach Möglichkeit den Geldwert wieder zu heben, so daß die Aussicht einer späteren Bezahlung mit besserem Gelde wenigstens zunächst nicht ganz verschlossen blieb.

15. Devaluation. Staatsbankrott. Papiergeldbankrott. Wenn die Geldentwertung im Verkehr offen zu Tage tritt, das Papiergeld dauernd einen andern Kurswert erhalten hat, als der Nennwert anzeigt, dann mag sich, wenigstens in der Voraussetzung, daß die Wertverminderung eine sehr bedeutende und schon geraume Zeit dauernde war, die Einlösung des Papiergeldes nach dem Kurswert, die sog. Devaluation², wohl rechtfertigen lassen. Die Warenpreise haben sich dann dem Sinken des Geldes angepaßt. Schulden, soweit sie nicht ausdrücklich auf Metallgeld lauten, sind nach dem verringerten Geldwert bemessen. Die Devaluation bringt keinen neuen Verlust. Der Verlust ist tatsächlich schon vor der Devaluation vorhanden. Er wird durch die Devaluation nur gesetzlich anerkannt. Wollte der Staat jetzt unvermittelt das Papiergeld auf den ursprünglichen Metallwert heben, so würde das eine unbillige Belastung des Schuldners und eine ungerechtfertigte Bereicherung des Gläubigers bedeuten.

Immerhin muß doch vor einer übereilten Devaluation gewarnt werden. Es müssen sich zuerst die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse verbessert haben³,

¹ Daß die Papiermark als Zahlungsmittel mit Annahmewang zum Nennwert Geltung beansprucht, während ihr wirklicher Wert dem Nennwert nicht mehr entspricht, verletzt trotz allem unser Rechtsempfinden. Wir bedürfen des Papiergeldes als Umlaufmittels, verstehen auch, daß Annahmewang besteht; aber es bleibt hart, daß diesem Papiergeld bei der Verrechnung eine Zahlungskraft mit allen daraus sich ergebenden Folgen zugesprochen wird, die es tatsächlich nicht mehr hat.

² Zum Begriff der Devaluation vgl. Conrads Jahrbücher 1921, 2. Heft, S. 160. Devaluation in Österreich 1811 (Wiener Währung), in Rußland zur Zeit des türkischen Krieges 1876/77.

³ Vor Beruhigung der Witterung ist die Stabilisierung des Barometers unmöglich.

ehe man zur Devaluation schreiten kann. Was würde sie nützen, wenn auch das devalvierte Geld weiter sinken könnte? Man beachte die Erfahrungen, die Österreich und Rußland mit der Devaluation gemacht haben. Sichern Erfolg wird eine Devaluation erst dann haben, wenn das entwertete Papiergeld durch Metallgeld oder durch genügend auf Metallgeld fundiertes Papiergeld ersetzt wird.

Ist ferner das Papiergeld noch nicht lange im Umlauf und nicht allzusehr entwertet, so empfiehlt sich, trotz unvermeidlicher Verkehrsstörungen und größerer finanzieller Opfer, die allmähliche Einziehung des Papiergeldes und die Hebung seines Kurswerts auf den Nennwert. Dieser Prozeß muß langsam und allmählich vor sich gehen, schon mit Rücksicht auf die Steuerzahler, die ja die Mittel zur Beseitigung der Papierwährung in dieser oder jener Form bringen müssen. Auch werden auf solche Weise die schädlichen Sprünge im Agio und die Manipulationen der Kursspekulation behindert (K. Th. Eheberg).

Solange der Privathaushalt der Fürsten von dem Haushalt des Staates noch nicht getrennt war, fielen Staatsbankrott¹ und Privatbankrott der Fürsten materiell zusammen. Es mochte vorkommen, daß ein absoluter Fürst einfach sich weigerte, die Schulden seines Vorgängers zu zahlen. In seiner modernen Gestaltung (etwa seit der französischen Revolution) weist der Staatsbankrott verschiedene Grundformen auf.

Der Vollbankrott (Repudiation) besteht in der Zurückweisung aller aus Schuldaufnahme herzuleitenden Verpflichtungen: keine Zinszahlung mehr, keine Aussicht auf Kapitalrückzahlung. In der merkantilisch-absolutistischen Zeit kam der Vollbankrott häufiger vor. Der gewaltigste Bankrott ist aber der russische Staatsbankrott, wie ihn die bolschewistische Räteregierung erklärte. Der Repudiation (Nichtigkeit der Staatsschulden) nahe steht der Geldbankrott (Nichtigkeitserklärung des Papiergeldes).

Eine andere Form des Bankrotts besteht darin, daß der Staat seinen Gläubigern die versprochene Rückzahlung und Verzinsung (in bestimmter Höhe, zu bestimmten Terminen) ganz oder teilweise versagt. Die einfachste Form ist die einseitige Herabsetzung der Zinshöhe (häufig in südamerikanischen und südosteuropäischen Staaten). Schlimmer noch ist die Einstellung der Zinszahlung (Griechenland im verflossenen Jahrhundert wiederholt, Preußen in den napoleonischen Kriegen). Die Not kann zeitweilig dazu zwingen. Wenn zugleich Wille und Aussicht vorhanden sind, den Zinsendienst möglichst bald wieder aufzunehmen, dann wird vielleicht hier der Ausdruck „Bankrott“ zu streng sein. Will der Staat neue Schulden machen, so wird er, um Gläubiger zu finden, den Zinsendienst wieder aufnehmen müssen. — Eine andere Form des Staatsbankrotts ist die Verletzung des bei der Schuldaufnahme vereinbarten Tilgungsplans (Rückkauf, Auslosung), also die Verschiebung der Rückzahlung oder gar die Herabsetzung der Schuldsumme. Die bloße Verschiebung der Rückzahlung ist für die Schuldner leichter erträglich, wenn nicht gleichzeitig die Zinszahlung herabgesetzt oder unterlassen wird. Die Herabsetzung der Schuldsumme wird Konversion genannt, nicht zu

¹ Abgesehen von Parvus über Staatsbankrott vgl. R. Calwer, Staatsbankrott (1921); Manes zum gleichen Thema in Conrads Jahrbüchern 1920; Joseph Jahn, Der Staatsbankrott (Lehrmeister-Bücherei Nr. 480 [1919]).

verwechseln mit der ebenfalls „Konversion“ genannten Herabsetzung des Zinsfußes (statt 5 % z. B. 4 oder 3 %), wenn dies durch die Gestaltung des landesüblichen Zinsfußes gerechtfertigt und den Gläubigern freigestellt wird, ihre fünfprozentigen Stücke in vierprozentige umzutauschen bzw. den Nennwert der Stücke bar zurückzunehmen. Handelt es sich dagegen um Zwangskonversion der Zinsen oder gar um Herabsetzung der Kapitalsumme, dann liegt Staatsbankrott vor (z. B. Frankreich zur Zeit der großen Revolution).

Als Ursache des Staatsbankrotts kann nicht ohne weiteres die hohe Verschuldung des Staates betrachtet werden. Die Grenze hierfür ist keine feste, hängt ab von politischen und wirtschaftlichen Verhältnissen. Ein stark verschuldeter Staat kann noch höhere Schulden auf sich nehmen, wenn dadurch die Volkswirtschaft zur Blüte gebracht, der Staat selbst gekräftigt wird, so daß für die Zukunft eine Abbürdung der Schulden ermöglicht wird. Ein nationales und politisches Unglück, ein verlorener Krieg, fortgesetzte innere Unruhen können allerdings die Staatsfinanzen in eine mehr oder minder hoffnungslose Lage bringen. Man soll aber nicht verzweifeln, sondern dafür Sorge tragen, daß die nationale Produktion, die Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Arbeit — die eigentlichen und letzten Quellen der Staatseinnahmen — sich wieder heben. Eine Gefährdung der Staatseinnahmen bringen auch die Wirtschaftskrisen, die kostspielige Notstandsmaßnahmen nötig machen, Rückgänge der Steuereinnahmen herbeiführen usw. Dann wird wenigstens die zeitweilige Einstellung der Zinszahlungen für den Staat unter Umständen eine zwingende Notwendigkeit.

Phantastische Anleihepläne und der verstärkte Betrieb der Papiergeldpresse (wie vor der großen Revolution in Frankreich) können einen unvermeidlichen Bankrott verzögern. Die rechtzeitige Erklärung des Bankrotts und Vereinbarung mit den Gläubigern, so daß der Staat unter erleichterten Bedingungen wenigstens einen Teil seiner Verpflichtungen erfüllen kann, ist einer allzu späten Bankrotterklärung vorzuziehen. Das gilt aber nur für den Fall eines ganz unvermeidlichen Bankrotts, wegen der schlimmen Folgen des Staatsbankrotts.

Sehen wir von politischen Folgen des Bankrotts ab und beschränken wir uns auf die volkswirtschaftlichen. Dem Staatsbankrott folgen meist viele Privatbankrotte. Private und Anstalten, die ihr Vermögen in Staatspapieren angelegt hatten, werden zahlungsunfähig. Weithin herrscht dann Zahlungsstockung und Bankrottgefahr. Der Anleihebankrott des Staates verbindet sich leicht mit dem Papiergeldbankrott, welcher die Wirkungen des Staatsbankrotts verschärft. Der finanziell gefährdete Staat muß fortfahren, Waren einzukaufen für die verstaatlichten Betriebe, für seine Domänen, Anstalten. Er beschäftigt zahlreiche Beamte, Angestellte, Arbeiter, denen er Gehälter und Löhne zahlen muß usw. So erklärt es sich, wie ein Staat vor Erklärung des Bankrotts immer größere Mengen Papiergeld ausgibt, das sich natürlich fortschreitend entwertet. Werden dann Anleihen für nichtig erklärt, Zinszahlungen eingestellt, dann verliert das staatliche Papiergeld regelmäßig den Rest des Vertrauens. Der Staat bleibt außerstande, den Wert des Papiergeldes wieder zu steigern. Alle Welt sucht Metallgeld zu erlangen. Dieses ist aber meist schon ganz aus dem Verkehr geschwunden. Durch den Anleihebankrott wird der Staat allerdings drückende Schulden los und kann Einnahmen, die sonst zur Zinszahlung verwendet worden wären, zur Stützung der Papierwährung gebrauchen, auch von einer weiteren Steigerung des Papierumlaufs Abstand nehmen. Man wird aber

dieserhalb dem Staate schwerlich den Bankrott anempfehlen, der ihn alles Kredits auch im Ausland beraubt.

Die Folgen sind, von allem andern abgesehen, zu traurig, namentlich für die breiteren Schichten. Kleine und mittlere Leute haben oft ihre ganzen Ersparnisse in Staatsanleihen angelegt (namentlich in den Kriegsanleihen). Sie sind auch die hauptsächlichsten Einleger bei den Sparkassen. Diese aber haben einen großen Teil des Geldes dem Staate anvertraut. Auch die Anstalten der Sozialversicherung, Gewerkschaften usw. würden durch einen Staatsbankrott dem finanziellen Zusammenbruch ausgesetzt. Schlechte Elemente werden sich freilich in der allgemeinen Not und Verwirrung noch zu bereichern wissen. Man kann vielleicht sagen, daß ein Bankrott wie ein reinigendes Gewitter wirkt, daß der drohende Bankrott schlimmer wirke wie der vollendete, daß eine geschickte Regierung später die Schäden des Bankrotts überwinden könne, daß es, wie die Erfahrung lehre, dem bankrotten Staate doch nicht an Gläubigern fehlen werde, wenn auch zu schärferen Bedingungen usw. Darum aber den Staatsbankrott zu empfehlen, wird man doch Bedenken tragen dürfen. Das würde schon einer machiavellistischen Staatsmoral entsprechen. Man wird vielmehr mit allen Mitteln, auch mit den allen Wortpatrioten so empfindlichen Vermögensabgaben und laufenden hohen Besitzsteuern den Bankrott vermeiden müssen.

Eine richtige Beurteilung des Staatsbankrotts ist im übrigen nur möglich unter Berücksichtigung der besondern Umstände des Einzelfalls. Allgemein läßt sich bloß sagen, daß der Bankrott gerechtfertigt ist, wenn der Staat vor die Wahl gestellt wird: entweder Bankrotterklärung oder Untergang, d. h. Aufgabe der Selbstständigkeit (Jahn). Der Private darf auf die Selbstständigkeit verzichten, um seine Gläubiger zu befriedigen, der Staat aber kann und darf das nicht.

§ 7.

Neue Währungsfragen.

Literatur: Die zum 2. Kapitel und § 4 angeführte Literatur, insbesondere Friedrich Bendixen, *Das Wesen des Geldes* (1908; 2. Aufl. 1918). — Ders., *Geld und Kapital* (1912; 2. Aufl. 1918). — Ders., *Währungspolitik und Geldtheorie im Lichte des Weltkriegs* (1916). — Ders., *Die Reichsbank nach dem Kriege* (1916). — Robert Liefmann, *Geld und Gold* (1916). — Ders., *Die Geldvermehrung im Weltkrieg und die Beseitigung ihrer Folgen* (1918). — Otto Heyn, *Theorie des wirtschaftlichen Wertes* (1899). — Ders., *Papierwährung mit Goldreserve für den Auslandsverkehr* (1894). — Ders., *Irrtümer auf dem Gebiet des Geldwesens* (1900). — Ders., *Unser Geldwesen nach dem Kriege* (1916). — Eine Reihe von Aufsätzen (von 1907 an) in der Zeitschrift für Sozialwissenschaft, in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik, in Schmollers Jahrbuch, in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, im Bankarchiv, im Archiv für Weltwirtschaft. — Zur Beurteilung der neueren Geldtheorien insbesondere Karl Diehl, *Über Fragen des Geldwesens und der Valuta während des Krieges und nach dem Kriege* (1918; 2. Aufl. 1921). — L. v. Bortkiewicz, *Die Frage der Reform unsrer Währung und die Knappsch Geldtheorie*, in *Annalen für Soziale Politik und Gesetzgebung* VI 57 ff. — Ders., *Die geldtheoretischen und währungspolitischen Konsequenzen des Nominalismus*, in *Schmollers Jahrbuch* XXX (1906). — Lexis, *Zu den neuesten Geldtheorien*, in *Conrads Jahrbüchern* XLI (1911) 526 ff. — Eßlen, *Die beabsichtigte Entthronung des Goldes*, in *Schmollers Jahrbuch* XLI (1917). — Andreas Voigt, *Die staatliche Theorie des Geldes*, in *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* LXII (1906). — Budge, *Vom theoretischen Nominalismus*, in *Conrads Jahrbüchern* LV

(1919). — Ders., Waren- oder Anweisungstheorie, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XLVI (1919). — Palyi, Der Streit um die staatliche Theorie des Geldes, in Schmollers Jahrbuch XLV (1921) usw.

1. Was versteht man unter Währungsfrage? War in früheren Zeiten die Schaffung eines einheitlichen Geldsystems, seine praktische Durchführbarkeit und tatsächliche Durchführung das Problem, welches der Lösung harnte, so trat später die technische Frage der Einheitlichkeit des Geldsystems vor der Frage zurück: welches unter den verschiedenen Währungssystemen im volkswirtschaftlichen Interesse den Vorzug vor den andern verdiene, oder: mit welchem Metall der Geldwert verbunden werden solle, mit Gold oder mit Silber oder mit beiden durch eine gesetzliche Relation zum einheitlichen System verbundenen Metallen? Das war der Kernpunkt der Währungsfrage, wie sie insbesondere seit den kalifornischen Goldfunden erörtert wurde. In späterer Formulierung erscheint dann die Währungsfrage als die Frage: ob das Gold ausreichen werde als alleiniges Währungsmetall aller den Welthandel betreibenden Länder, und ob ein international vereinbartes Wertverhältnis den Marktpreis der beiden Edelmetalle bestimmen und stabilisieren könne?

Je nach dem geltenden Währungssystem nahm natürlich die Währungsfrage für jedes einzelne Land ihre besondere Gestalt an. Eines aber galt für alle Länder: man durfte vernünftigerweise von der bestehenden Währung nicht ohne zwingende Gründe abgehen. Denn einmal ist die Dauerhaftigkeit eine Haupteigenschaft jeder guten Währung, andererseits bietet gerade der Übergang zu einer neuen Währung große Schwierigkeiten und kann leicht Anlaß zur Schädigung des allgemeinen Wohlstandes werden.

Für Deutschland war die Währungsfrage gleichbedeutend mit der Frage, ob die Goldwährung wieder aufgegeben werden sollte. Früher wurde diese Frage im Sinne eines Übergangs zur Doppelwährung von den sog. Bimetallisten beantwortet, heute von einzelnen Theoretikern und Praktikern im Sinne einer Preisgabe jeder Metallwährung.

2. Internationale Doppelwährung. Mag auch der Bimetallismus heute kaum noch Anhänger haben, so bleibt doch der Kampf, der für ihn geführt wurde, von geschichtlichem und auch von theoretischem Interesse. Allmählich befestigte sich die Erkenntnis, daß heute kein Land einseitig die Doppelwährung einführen und behaupten könne. Darum erstrebten die Anhänger des „bimetallistischen Systems“, oder wie man auch kurz sagte: des „Bimetallismus“, lediglich eine vertragsmäßige, in allen oder doch in den Hauptkulturländern durchgeführte, somit internationale Doppelwährung mit freier Ausprägung für Gold und Silber, indem sie von dem Gedanken ausgingen, daß vermöge einer derartigen allgemeinen völkerrechtlichen Vereinbarung für die Münzprägung ein bestimmtes Wertverhältnis von Gold und Silber festgesetzt, hierdurch aber den allzu starken Veränderungen des Tauscherts der Edelmetalle vorgebeugt, insbesondere ein weiteres Sinken des Silbererts verhindert werden könnte.

Ein berechtigter Gedanke des Bimetallismus war es, daß er gleiche Währungsverhältnisse in den Kulturländern herbeizuführen sich bestrebte. Da dies aber auf bimetallistischem Wege praktisch nicht zu erreichen war, mußte man schließlich doch den allseitigen Übergang zur Goldwährung seitens jener Länder als Fortschritt begrüßen. Der Verkehr wurde wesentlich erleichtert, die Schäden der Valutadifferenzen wurden vermieden, indem sämtliche Kulturstaaten die gleiche Münzbasis besaßen. Große Handelsstaaten wurden durch den Verkehr an das Gold gebunden, und es bestand keine Aussicht, daß diese internationale Bindung so bald gelöst werden könne.

3. Papierwährung und das Ideal eines Geldes von unveränderlichem Wert¹. Auch das Gold als Grundlage des Geldwesens bietet keine absolute Sicherheit für die Stabilität des Geldwerts. Der Geldwert bleibt bei der Goldwährung unter der Einwirkung von Ursachen, deren Beherrschung und Regulierung nicht in unser Belieben gestellt ist².

Man dürfte nun vielleicht glauben, bei der Papierwährung liege es ganz im Machtbereich des Staates, die Stabilität des Geldwerts zu sichern. Die Geldversorgung ist ja hierbei unabhängig von der Größe der Edelmetallgewinnung und von internationalen Edelmetallbewegungen. Darum könnte die Ausgabe von Papiergeld in voller Übereinstimmung mit dem Geldbedarf gehalten und somit die Stabilität des Geldwerts in der denkbar vollkommensten Weise erreicht werden. Überdies scheint die Entwicklungsgeschichte des Geldes auf das Papiergeld und die Papierwährung als den idealen Endpunkt der ganzen Entwicklung hinzuweisen. Anfangs wurden, wie wir sahen, Gebrauchsgüter mit der Geldfunktion betraut; dann kamen die metallischen Münzen, die ihren Wert nicht nur aus der Geldfunktion, sondern aus ihrem Stoffwert herleiteten; nun würde das Papiergeld an die Reihe kommen als Verkörperung der reinen Geldfunktion mit bloßem Funktionswert. Allein all diesen theoretischen Gründen oder Scheingründen, die für eine zukünftige Papierwährung zu sprechen scheinen, stehen praktische Bedenken und Hindernisse entgegen, die eine allgemeine Papierwährung ausschließen und die auch für den einzelnen Staat, von Zwangslagen abgesehen, den Übergang zur Papierwährung nicht rätlich erscheinen lassen.

Helferich weist namentlich auf folgende Hindernisse hin: Es fehlt zunächst ein zuverlässiges Kriterium für einen nicht genügend gedeckten Geldbedarf und darum die notwendige Voraussetzung einer rechten und zuträglichen Regulierung des Geldwerts durch die Instanzen, welchen die Ausgabe von Papiergeld obliegt.

Die unbeschränkte Möglichkeit, aus nichts Geld zu schaffen, könnte sodann den Staat allzu leicht zum Mißbrauch dieser Macht im fiskalischen

¹ Helferich, Das Geld, a. a. O. 587 ff.

² Vgl. oben § 5: Wert des Geldes und Währung; Messung der Wertschwankungen des Geldwertes.

Interesse verlocken. Der Staat würde sich auch schwer dem Einfluß eines leidenschaftlichen Interessenkampfes um die Regulierung des Geldwerts entziehen können: „Auf der einen Seite würden alle, die Geld schulden, für eine möglichst starke Geldausgabe und die möglichste Verringerung des Geldwerts kämpfen, auf der andern Seite würden alle Gläubiger und alle diejenigen, welche feste Gehälter, Renten und Löhne empfangen, an einer Hochhaltung und Steigerung des Geldwerts interessiert sein. Der Kampf um den Geldwert müßte mehr als jeder andere wirtschaftliche Interessenkonflikt zur Demoralisation des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens führen. Solche zerstörenden Kämpfe können vermieden werden — freilich nicht ganz, sonst hätte es ja niemals eine ‚Währungsfrage‘ gegeben —, wenn der Geldwert in Abhängigkeit von einem der Edelmetalle gesetzt wird, dessen Wertbildung außerhalb des Einflusses der wirtschaftlichen Parteien steht und dessen besondere Eigenschaften eine größere Sicherheit für eine annähernde Stabilität seines Wertes bilden, als sie bei einem andern Gute bisher wahrscheinlich gemacht worden ist.“¹

Es wäre theoretisch vielleicht denkbar, daß die gesamte Papiergeldausgabe für sämtliche Kulturstaaten der Welt von einer Zentralstelle geleitet würde. Solange das aber nicht der Fall ist, wird die Papierwährung einzelner Staaten, die von der Regulierung der dort herrschenden Gewalten und von der rücksichtslosen und wechselnden Macht widerstreitender Interessen abhängig bleibt, die Schwankungen im gegenseitigen Wertverhältnis der verschiedenen Länder nicht beseitigen können. So sind es also auch Rücksichten des internationalen Verkehrs, die eine Papierwirtschaft nicht gerade als empfehlenswert erscheinen lassen. Praktisch hatten sich (vor dem Kriege) die Schwankungen im gegenseitigen Wertverhältnis der am Weltmarkt beteiligten Länder relativ am besten dadurch ausschließen lassen, daß jene Länder den gegenseitigen Wert ihres Geldes auf dem Boden der Goldvaluta festlegten.

Die tatsächlichen Erfahrungen, die bisher mit den einzelnen Papierwährungen gemacht wurden, sprechen ja auch im allgemeinen nicht dafür, daß die Geldversorgung der Volkswirtschaft und der Geldwert bei dieser Währungsverfassung besser reguliert wird, als wenn das Geld in dem festen Grunde eines allgemein anerkannten Wertes verankert ist. „Diese Berechtigung und diese Begründung eines praktischen ‚Metallismus‘“, sagt Helfferich², „kann durch keine ‚Chartalthorie‘ erschüttert werden.“ Kurz, Helfferich glaubt nicht, daß eine Papierwährung das Ideal eines Geldes mit unveränderlichem Werte verwirklichen könne. Er hält fest an der Goldwährung, wenn er auch die Unvollkommenheiten eines auf metallischer Grundlage beruhenden Geldes keineswegs bestreitet. Aber diese Unvollkommenheiten scheinen ihm geringer zu sein als die Unvollkommenheiten der Papierwährung. Eine Einschränkung der Unvollkommenheiten der metallischen

¹ Helfferich a. a. O. 590.² A. a. O. 591 f.

Währung bewirkt „der Ausbau derjenigen Einrichtungen des Zahlungsverkehrs und des Bankwesens, welche die Anpassungsfähigkeit des Geldes gegenüber den Bedürfnissen der Volkswirtschaft zu steigern und damit die Wirkung der die Stabilität des Geldwerts beeinträchtigenden Verschiebungen einzudämmen vermögen.“¹

4. Neue Gegner der Goldwährung und die Kritik, der sie begegneten. Die Chartaltheorien beschäftigten uns schon bei der Lehre vom Geldbegriffe. Im folgenden handelt es sich nur um ihre Stellung zu Währungsreformfragen.

Das Geld ist nach Knapp, wie wir sahen², begrifflich von seiner stofflichen Erscheinung unabhängig, ein „chartales Zahlungsmittel“. Der Staat kann durch gesetzliche Deklaration auch einem Papier Zahlungskraft zusprechen. Papiergeld und Metallgeld sind juristisch betrachtet gleich³. Es war unsres Erachtens ein Fehler, daß Knapp im Gelde nichts erblickte als „ein Geschöpf der Rechtsordnung“, so daß die „Geltung“ des Geldes als völlig unabhängig erschien von der Anerkennung des Wertes des Geldes durch das Publikum. Knapp meinte, der Begriff „Wert“ könne überhaupt nicht auf die Zahlungsmittel angewendet werden⁴. Man versteht diese Auffassung am besten dadurch, daß Knapp nur als Theoretiker im Bereich abstrakter juristischer Logik seine Geldlehre entwickeln wollte. Für den Geldverkehr kommt es aber nicht bloß auf die Autorität des abstrakten Staates an, der in dieser oder jener Form sich immer wieder findet, sondern des konkreten Staates. Ein neuer, konkreter Staat, der an die

¹ A. a. O. 592.

² S. oben S. 167 ff. Adam Müller ist als „erster Chartalist“ und seine Geldtheorie als „chartale Geldtheorie“ bezeichnet worden. Vgl. dazu Bonn, Zur Geldlehre A. Müllers, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXIV (1912) 924 ff.; Altmann, Zur deutschen Geldlehre des 19. Jahrhunderts, in Festgaben für Schmoller I, 6 (1908) 14; L. Stephinger, Die Geldlehre Adam Müllers, in Tübinger staatswissenschaftliche Abhandlungen, herausgegeben von K. J. Fuchs, 1. Heft (1909). Vgl. auch Stephingers Aufsatz: Volkswirtschaftliche Theorie des Geldes (zu Soda, Geld und Wert [1910]), in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXVII (1911) 114 ff. Soda lehnt die staatliche Theorie des Geldes ab, ebenso die Kniessche Theorie, die aus dem Wertmaßgedanken die Forderung des Substanzwertes ableitet, desgleichen die Simmelsche Proportionstheorie (welche das direkte Messen in eine Beziehung zweier Proportionen verwandelt zwischen Einzelware und Gesamtwarenmeng, einzelem Geldpreis und Gesamtgeldmenge). Für die eigene Theorie Sodas (Bewertungsgesellschaft, Vermittlungswert usw.) müssen wir auf das Werk des japanischen Gelehrten verweisen.

³ „Charta“ ist soviel wie „Marke“. Eine „Marke“ kann durch Buchstaben oder Zeichen, wie bei Papiergeld, oder durch Gepräge, wie bei den Münzen, hergestellt werden. Auf den Stoff der die „Marke“ enthaltenden Platte kommt es nicht an. Er mag aus Papier oder Metall bestehen. Nicht der Stoff gibt, nach Knapp, dem Gelde seine Geltung, sondern die staatliche Deklaration.

⁴ Staatliche Theorie des Geldes (1905) 25 (1918). Karl Elster bezeichnet das 24. Kapitel der 2. Auflage über den „sog. Geldwert“ als einen „verlorenen Außenposten“, der in einer Neuauflage besser wegfaile (Conrads Jahrbücher LVI [1918] 93). Ob Elster sich nicht täuscht?

Stelle eines früheren tritt, wird vielleicht die „Autorität“ seines Vorgängers gering anschlagen. Auch so fehlt dann das Moment der Sicherheit und Beständigkeit, das mit dem realen Wert des Metalls gegeben ist. (Vgl. den zaristischen Rubel im bolschewistischen Rußland.) Würde Knapp ferner auch als Währungspolitiker gesprochen haben, so hätte er, wie gesagt, unmöglich bei der Aufstellung des Geldbegriffs ausschließlich und allein die Zahlungsfunktion des Geldes ins Auge fassen dürfen. Er hätte dann auch auf die Besonderheiten der geschichtlich gegebenen Wirtschaftsordnung mit privatwirtschaftlicher Produktion und privatwirtschaftlichem Tauschverkehr Rücksicht nehmen müssen, also auch auf die Funktion als Tausch-, Wertvergleichungs-, Preisfixierungsmittel, die das Geld in unsrer privatwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung ausübt. Eine Eliminierung des Geldwertproblems aus der Geldtheorie würde sich dabei als unmöglich erwiesen haben. Indessen Knapp wollte eben keine Währungspolitik treiben. Er war im übrigen kein Gegner der Goldwährung, obwohl er eine Geldverfassung ohne metallisches Bargeld in der Theorie als eine Möglichkeit ferner Zukunft angesehen hat.

Die wirklichen Gegner der Goldwährung zerteilen in zwei Gruppen: die einen wollten sie durch eine Papierwährung ablösen mit Preisgabe der Golddeckung der Noten und des Papiergeldes, Erledigung des Auslandsverkehrs durch Devisen und Effekten, höchstens mit einem geringen Goldvorrat für Auslandszahlungen; die andern begnügten sich mit einer sog. „Goldkernwährung“, d. i. bei der Zentralbank (Reichsbank) sollte ein beträchtlicher Goldvorrat verbleiben für Auslandszahlungen und zur Deckung der Banknoten. Doch sollten die Banknoten nicht mehr in Gold eingelöst werden können. Gerade diese Forderung bedeutet, wie Diehl sagt¹, auch hier die prinzipielle Abwendung von der früheren Goldwährung.

1. Zu den entschiedensten Gegnern der metallistischen Geldlehre gehört Friedrich Bendixen². Er hält es für das schönste Verdienst Knapps, daß er die Nominalität der Werteinheit auch für die Goldwährungsländer nachgewiesen habe, daß also der Grund der Wertschätzung des Geldes nicht mehr im Metall gesucht werden könne, sondern nur in der staatlichen Deklaration, die das Geld, Metall oder Papier, mit der Zahlungsfunktion betraut. Die Papierwährung Österreichs in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts (ohne Goldmünzen und metallische Notendeckung) erscheint auch ihm, wie Knapp, als Beweis dafür, daß auf solchem Wege ein geordnetes und vom Vertrauen des Volkes getragenes Geldwesen sich behaupten könne. Der Weltkrieg aber hat nach Bendixen der Knappschen Theorie wiederum die empirische Bestätigung gebracht, indem er die Identifizierung der Geldeinheit, der Reichsmark, mit einer gesetzlich bestimmten Goldmenge unmöglich machte. Bendixen glaubt jedoch, daß Knapps juri-

¹ Über Fragen des Geldwesens und der Valuta (1918) 76 ff.

² Vgl. oben S. 169.

stische Theorie der Ergänzung durch eine wirtschaftliche Theorie des Geldes bedürfe. Diese Theorie habe das Wesen des Geldes seiner ökonomischen Funktion nach zu bestimmen und hieraus die Grundsätze der „Geldschöpfung“ des „klassischen“ Geldes zu entwickeln.

„Klassisches Geld“ ist ein solches, das keinen Wertveränderungen unterliegt, deshalb auch die Preise nicht beeinflusst, so daß der Grund von Preisveränderungen stets auf der Warensseite liegt, nicht auf der Geldseite liegen kann.

Bendixen spricht von einem „Kreditrecht des Produzenten“ in dem Sinne, daß jedermann auf Grund des Nachweises, daß er „in entsprechendem Umfang“ Werte geschaffen und der Gemeinschaft zur Verfügung gestellt habe, Geldzeichen verlangen könne. Das Geld ist also Beleg für geleistete Dienste von anerkanntem Werte. „So stellt sich das Geld, das juristisch Zahlungsmittel ist“, sagt Bendixen¹, „volkswirtschaftlich als ein durch Vorleistungen erworbenes Anrecht an der verkaufsreifen konsumtiblen Produktion dar.“

Die „Geldschöpfungspflicht“ liege dem Staate und den vom Staate eingesetzten zentralen Geldquellen, den Notenbanken, ob. Die deutsche Reichsbanknote, auf den akzeptierten Warenwechsel gegründet, sei „klassisches“ Geld. Im Wege der Diskontierung von Warenwechseln erfülle die Reichsbank ihre „Geldschöpfungspflicht“. Als „klassisches Geld“ steht nach Bendixen den Banknoten das Giro Guthaben gleich, das die Reichsbank auf Grund diskontierter Wechsel schafft. „Klassisches Geld“, notales oder girales, fordert das Verkehrsbedürfnis, nicht Gold. Es ist der Widersinn der Goldwährung, daß sie das Geld mit einem Währungsmetall verkettet².

Bendixen fordert auch für die weitere Zukunft nach dem Kriege die Aufhebung der Verpflichtung der Reichsbank, ihre Noten bar in Gold einzulösen. Mit der Beseitigung der Bareinlösung verliert dann der Goldbestand der Reichsbank seine Bedeutung für den inneren Aufbau der Zahlungswirtschaft und hat die (1921 aufgehobene) Bestimmung des Bankgesetzes, daß der dritte Teil des Notenumlaufs in Gold (oder kurzem Gelde) gedeckt sein müsse, keinen Sinn mehr. Mit dem metallistischen System fällt natürlich die freie Goldprägung weg. Die Reichsbank ist dann nicht mehr verpflichtet, jedem Überbringer eines Pfundes Gold 1392 Mark zu zahlen. Die „Geldschöpfung“ des „klassischen Geldes“ vollzieht sich durch die Ausgabe von Banknoten, welche durch Warenwechsel gedeckt sind. Die Reichskassenscheine werden durch Banknoten ersetzt. Die Reichsbank zieht die umlaufenden Reichskassenscheine ein und zahlt der Reichskasse für einen Reichskriegsschatz noch eine entsprechende Anzahl von

¹ Wesen des Geldes 23; Währungspolitik 86 f.

² Vgl. Wesen des Geldes 35 f.; Währungspolitik 12 91 ff. Frühere Vorschläge Bendixens waren weniger radikal als die seit 1916 gemachten. 1908 hielt er noch an der Goldwährung fest (in seiner Schrift über das Wesen des Geldes).

Millionen. Die neuen Banknoten, die an die Stelle der Reichskassenscheine treten und die, um dem Bedürfnis nach kleinerem Papiergeld zu genügen, in Fünf- und Zehnmarkscheinen ausgegeben werden, finden ihre bankmäßige Deckung in der Buchforderung der Reichsbank an das Reich. Für den dauernden Bedarf an großem Gelde stellt die Reichsbank Noten zur Verfügung, die in bestimmtem Verhältnis zur Größe der Bevölkerung geschaffen werden und die nicht gegen Warenwechsel gedeckt sind. Auch einen zeitweiligen Mehrbedarf an Noten (Quartalstermine mit erfahrungsmäßig feststehender Höhe) dürfte die Reichsbank ohne Schwierigkeit befriedigen können¹.

So wird in Zukunft der gesamte Goldschatz der Reichsbank für Wechselkursregulierung und für Wiederherstellung der Parität unsrer Valuta verfügbar sein, wenn der innere Zahlungsverkehr hinreichend mit papierenen Zahlungsmitteln versorgt ist. Der Dienst, den das Gold in dieser Voraussetzung noch zu leisten hat, kann übrigens in Friedenszeiten ebenso gut und sogar besser als durch Gold durch einen Devisenvorrat geleistet werden. Auch ein Bestand an ausländischen Effekten im Besitz der Reichsbank kann zur Regulierung der Valutenkurse nützliche Verwendung finden usw.

Wir können hier nicht alle, gewiß beachtenswerten Aufstellungen und Vorschläge Bendixens kritisch prüfen, beschränken uns vielmehr auf einige wichtigere gegen dieselben erhobenen Bedenken².

a) Der Geldbegriff und das Wesen des Geldes. Nach Bendixen ist das Geld ein Beleg über geleistete Dienste und deren Wert, eine Anweisung auf Güter der konsumtiblen Produktion³. Ein solches Anweisungsgeld würde möglich sein in einer kommunistischen Wirtschaftsordnung, nicht aber in einer auf Privateigentum und freier Selbstbestimmung der Produzenten beruhenden Wirtschaftsverfassung. Die moderne zwangslose Arbeitsteilung mit ihrer ausgedehnten Verkehrsmöglichkeit, die an Stelle der ursprünglichen Eigenproduktion trat, die Zusammenfassung von Arbeitskräften und Produktionsmitteln ohne kommunistischen Zwang, die Organisation in den Unternehmungen usw. würde niemals zum Entstehen gelangt sein und könnte nicht fortbestehen, wenn nicht das Geld selbst in sich Gegenwert für Produkte und Leistungen wäre.

Ein Anweisungsgeld fand sich schon in den Vorschlägen zur Konzentration der Tauschgeschäfte in einer „Tausch-“ oder Warenbank, „Tauschzentrale“. Wo man indes praktisch zur Einrichtung solcher Tauschbanken schritt, scheiterte bald der Versuch. Die Tauschbank müßte eben die Macht haben, die gesamte Produktion nach dem Bedarf zu regeln, wenn sie den Einlieferern von Produkten Anweisungen geben soll auf alle möglichen Erzeugnisse, die jene Einlieferer zu erlangen wünschen. Sie würde wohl

¹ Währungspolitik 27 ff. 48 ff. 66.

² Vgl. insbesondere Diehl, Fragen des Geldwesens und der Valuta 100 ff.

³ Wesen des Geldes 22 f.

viele Produkte erhalten, deren sie in solcher Menge nicht bedürfte, anderseits nicht genügend Erzeugnisse zur Verfügung haben, um alle Wünsche zu befriedigen. Die Bank müßte natürlich auch Arbeitsleistungen entlohnen und Anweisungen auf Arbeitsleistungen ausstellen. Auch da würde die Herstellung eines Gleichgewichts ebenso unlöslichen Schwierigkeiten begegnen wie bei der Herstellung des Gleichgewichts zwischen Güterproduktion und Bedarf.

Auch die Durchführung der sozialistischen Idee eines „Arbeitsgeldes“ würde aus gleichen Gründen schon praktisch als kaum möglich sich erweisen. Sollten derartige Arbeitszertifikate überhaupt brauchbar sein, dann wäre eine Taxe unentbehrlich, die bestimmte, wieviel Brot, Butter, Hemden, Hosen, Kilometer Eisenbahnfahrt, wieviel Wohnraum, ärztliche Behandlung in Krankheitsfällen usw. man für zehn oder hundert Arbeitsstunden erhielte. Überdies ist die Arbeit, die in der gleichen Stundenzahl geleistet wird, doch nicht immer von gleichem Werte. Es müßte also zugleich festgestellt werden, ein wie Vielfaches diese oder jene qualifizierte Arbeit von einfacher Arbeit wäre. Käufer und Verkäufer können heute an dem ihnen bekannten Werte des Geldes leicht ihre Berechnungen anstellen. Sie können ihre Geschäfte betreiben auch mit Hilfe von papierenen Anweisungen und Umschreibungen in Büchern. Aber die Ausgleichung in sichern Werten, beim internationalen Verkehr in Gold, bildet doch den Schlußstein des modernen Verkehrs. Nimmt man diesen Schlußstein hinweg, dann bricht das ganze Gebäude zusammen. Sicherheit und Vertrauen schwinden aus dem Verkehr. Und dann, was würde es heißen, wenn man auf ein Arbeitszertifikat schreiben wollte: Gilt einen Ochsen? Die Ochsen sind eben sehr verschiedener Güte. Der eine ist vielleicht zehnmal soviel wert wie der andere. Oder wollte man darauf schreiben: Gilt für ein Fünfbrot. Man würde wohl ein solches Brot erhalten. Wie aber sollte ausgerechnet werden, wieviel solche Zettel für Bezahlung eines Paares Schuhe nötig wären? Also Schwierigkeiten auf allen Seiten. Den Behörden würde die praktisch unlösbare Aufgabe gestellt, auf dem Wege unzähliger Einzelschätzungen die Preise für Waren und Leistungen festzustellen, die jetzt bei einem dem Vorrat und Bedarf entsprechenden Angebot und Nachfrage leicht festzustellen sind. Alle die Verlegenheiten des ursprünglichen Naturaltauschverkehrs würden wiederkehren. Es würde überhaupt praktisch ganz unmöglich sein auszurechnen, wieviel Brot, Fleisch, Hüte, Lampen, Exemplare Bücher einer bestimmten Art, Rennpferde, Papageien, Stühle, Nippfiguren, Massage, Kahnfahrt, Konzerte zehn, hundert oder tausend Arbeitsstunden wert sind. Wird im Kommunistenstaat das Geld abgeschafft, so bleibt nichts übrig, als auf Tausch- und Wertvergleichungsmittel ganz zu verzichten, zur Produktions- und Güterverteilungsweise des mit Sklaven bewirtschafteten, sich selbst genügenden Großgutes zurückzukehren und durch obrigkeitliche Anordnung festzusetzen, wieviel Stunden und was ein jeder täglich zu arbeiten und was er an Gütern dafür zu bekommen hat. Man wird ihm also zwar Zettel einhändigen, aber darauf wird nicht stehen: zehn oder hundert Arbeitsstunden, sondern: Genosse Müller darf im Laufe des Jahres 3000 aus dem Warenhause nach und nach beziehen: einen Zentner Rindfleisch, zwei Paar Schuhe, einen Hut, 52 Einlaßkarten zu Gartenkonzerten usw.¹ Ob aber der Genosse

¹ Vgl. Jentsch, Grundbegriffe und Grundsätze der Volkswirtschaft (1895) 186 ff.

Müller mit der offiziellen Wertschätzung seiner Arbeitsleistung und der von ihm gewünschten Waren einverstanden wäre? Jedenfalls würden unsre bisherigen Lohnkämpfe ein wahres Kinderspiel gewesen sein gegenüber den aus der Unzufriedenheit über ungerechte Schätzungen in der kommunistischen Gesellschaft sich ergebenden Streitigkeiten.

Obwohl nun das Geld im Sinne Bendixens, dieses staatlich begünstigte Wertzeichen, das selbst kein wirtschaftliches Gut und nicht Objekt der Bewertung ist, mancherlei Ähnlichkeit mit dem Arbeitsgeld der kommunistischen Gesellschaft aufweist, so will Bendixen doch keine Loslösung von der privatwirtschaftlichen Ordnung. Diese erscheint ihm sogar als ein wunderbarer sozialer Mechanismus, als ein Arbeiten aller für alle unter dem Prinzip des individualistischen Gleichgewichts der Leistungen. Da ergeben sich dann aber wieder neue Bedenken gegen die Bendixensche Theorie.

b) Nach Bendixen hat das Geld selbst keinen Wert: es repräsentiert nur den Wert der Waren. Aber welcher Waren? Etwa aller Waren: des Getreides, der Fahrräder, der Baumwolle, der Hüte, der Beinkleider, der Stiefelwichse usw.? Papiergeld hat keinen Stoffwert. Das ist richtig. Aber es repräsentiert doch im Verkehr den Wert einer bestimmten, allgemein beliebten Ware von relativer und jedenfalls größerer Wertbeständigkeit, als diese bei andern Waren sich findet. Mit diesem allgemein bekannten und anerkannten Wert der Edelmetalle kann der Wert der einzelnen Waren verglichen und ihr Preis ausgedrückt werden. Bei privatwirtschaftlicher Verfassung des Wirtschaftslebens besteht ja die wichtigste Funktion des Geldes darin, Wertvergleichungsmittel bzw. Preisfestsetzungsmittel zu sein. Diese Funktion erfüllt das Geld leicht, wenn hinter ihm der reale Wert eines bestimmten Gutes steht, ein Wert, den es entweder als Stoffwert in sich trägt, oder auf den es wenigstens bezogen wird. Man braucht doch nur an die Entwicklungsgeschichte des Geldwesens zu erinnern, um zu erkennen, wie gerade die unüberwindlichen Schwierigkeiten unmittelbarer Wertvergleichen der verschiedensten Güter zur Auswahl eines allgemein in seinem Wert erkannten und anerkannten Gutes als Wertvergleichungs- und Preisfixierungsmittels geführt haben. Der Mann müßte noch geboren werden, sagt Bendixen¹, dem vor einer Villa, die 70 000 Mark kosten soll, der Gedanke an einen 50 Pfund schweren Goldklumpen auftauchte. Die wirklichen Menschen denken gar nicht, daß der Geldwert in dieser Beziehung zum Golde stehe. Gewiß, es mag sein, daß die Leute nicht gerade einen Klumpen Gold vor Augen haben, wenn sie an 70 000 Mark denken. Aber sie haben eine bestimmte Wertvorstellung beim Denken dieser Summe; und daß sie eine solche Wertvorstellung haben, und daß diese Wertvorstellung dauernd den Verkehr beherrscht,

¹ Wesen des Geldes 7.

kommt schließlich doch nur daher, daß eben das Geld und der Geldwert in Beziehung zu dem Edelmetall, zum Golde und dessen Wert steht. Man nehme diese Beziehung hinweg, dann mag man mit einem Scheine, auf dem „100 Mark“ steht, vorerst noch eine bestimmte Wertvorstellung verbinden. Allein diese Wertvorstellung wird sich allmählich mehr und mehr verflüchtigen; die Bezeichnung „100 Mark“ könnte am Ende durch einen beliebigen Unsinn, etwa die Kniesschen „100 Hoho oder Sasa“, ersetzt werden, die ebensogut alle möglichen Waren „repräsentieren“ können wie „100 Mark“, denen kein bestimmter Güterwert mehr entspricht.

Doch Bendixen wendet ein: nicht das Gold gäbe dem Gelde seinen Wert, sondern das Gold erhalte seinen Wert vom Gelde, d. h. von der Münzgesetzgebung¹. Bendixen verwechselt hier Preis und Wert, den äußeren und den inneren Wert. Die Gesetzgebung gibt einer bestimmten Menge Edelmetall ihren Münznamen, bezeichnet den Nennwert der Münze, den Preis des Geldes. Den inneren Wert des Münzgeldes aber kann die Gesetzgebung nicht nach Belieben bestimmen; er hängt ab von denselben Wertbestimmungsgründen wie der Wert anderer Güter: von der Brauchbarkeit des Edelmetalls, der Schwierigkeit seiner Erlangung, d. i. der relativen Seltenheit, und den Produktionskosten².

c) Den Grundirrtum Bendixens jedoch findet Diehl in dessen Geldschöpfungstheorie, in der Vorstellung, als ob die eigentliche Geldschöpfung in dem „klassischen“ Gelde vorliege, welches die Zentralbank ausbebe, wenn sie Noten gegen Warenwechsel liefere. Bendixen behauptet: „Wenn die Reichsbank gegen ihr zum Diskont gegebene Wechsel Banknoten ausgibt, so gibt sie Geld.“³ Dieser Satz enthält „einen großen und folgenschweren Irrtum“, sagt Diehl⁴: „Tatsächlich gibt die Bank nicht Geld, sondern Kredit. Die Banknote als solche ist ihrem Ursprung und Wesen nach überhaupt kein Geld, sondern Kreditpapier. Auf Grund der verschiedenen Sicherheiten, welche die Bank gegenüber dem Wechselgeber hat, räumt sie ihm Kredit ein, und das Publikum, wenn es Banknoten wie bares Geld in Zahlung nimmt, gibt seinerseits Kredit im Hinblick auf die großen Sicherheiten, welche die Bank bietet. Ob und inwieweit dieser Kredit gewährt wird, hängt sowohl für die Bank wie für das Publikum von den sachlichen, realen Garantien ab, welche dem Papier zu Grunde liegen. Für die Bank ist es keineswegs so, daß im Warenwechsel einfach ein Warenäquivalent vorliege gegenüber dem in den Noten ausgeprägten Geldäquivalent, sondern so, daß der Kredit vor allem gewährt wird auf Grund der guten Unterschrift, die der Wechsel haben muß.“

Das Geld und die Banknote sind ferner nicht bloße Rechnungseinheiten und Symbole für die Waren, die umgesetzt werden. Es

¹ Geld und Kapital 36.

² Vgl. oben S. 195 f.

³ Geld und Kapital 10.

⁴ Fragen des Geldwesens und der Valuta 101.

ist vielmehr, wie Diehl sagt, die reale, unbedingte Sicherheit, daß der Noteninhaber Gold und nicht „Ware“ für die Note erhalten kann, die der Banknote die wichtige Rolle als Geldsurrogat im Zahlungswesen verleiht.

Ebensowenig wie das notale führt sich das girale „Geld“ auf eine ursprüngliche „Geldschöpfung“ zurück. Schecks und Giroüberweisungen können Gelddienste leisten auf der Grundlage eines realen Geldsystems, welches sie unbedingt voraussetzen. Ohne Rückhalt an einem solchen realen Geldsystem schweben auch diese Kreditmittel völlig in der Luft.

d) Die von Bendixen angenommene „Geldschöpfungspflicht“ und das „Kreditrecht der Produzenten“, so daß jeder auf Grund des Nachweises, daß er „in entsprechendem Umfang“ Werte geschaffen habe, bei den vom Staate ermächtigten zentralen Geldquellen Geldzeichen verlangen könne, begegnet den schwersten Bedenken. Bei diesem „Recht auf Kredit“ und einer von jeder Rücksicht auf ausreichende metallische Notendeckung losgelösten „Geldschöpfungspflicht“ könnte von einer auf den Geldbegehrr mäßigend einwirkenden Diskontpolitik der Reichsbank keine Rede mehr sein (Helfferich).

Und wie würde der Staat der Aufgabe genügen, daß nicht zu viel und nicht zu wenig Papiergeld ausgegeben, die Übereinstimmung zwischen Geldbedarf und Geldversorgung nicht gestört werde? Bendixen glaubt freilich, diese Schwierigkeit bestehe nicht, wenn der Staat nicht mehr, wie es wohl geschehen, die Notenpresse zu finanziellen Zwecken mißbrauchen könne, also neues Geld nur in Umlauf setze, wenn neue Waren in Umlauf kämen. Allein diese automatische Regelung des Verhältnisses zwischen Notenmenge und Warenmenge, wie Bendixen sie als möglich annimmt, dürfte in einer freien Wirtschaftsverfassung, in welcher der Staat die Warenproduktion nicht autoritativ regelt, sondern den Produzenten und Konsumenten überlassen muß, sich kaum vollziehen können. Da sorgen eben die freie Prägung des Währungsmetalls und ein elastisches System von Kreditmitteln, wie wir sahen, in relativ bester Weise für die Anpassung der Menge der Umlaufsmittel an den wechselnden Bedarf. Würde aber hier die Bendixensche Theorie verwirklicht, dann würden die üblen Folgen eines Geldüberflusses oder einer Geldknappheit sich noch leichter und häufiger einstellen wie bei den bisherigen Verhältnissen.

e) Die Chartaltheoretiker pflegen mit Vorliebe auf das österreichische Geldsystem namentlich in den letzten Dezennien vor der Einführung der Goldwährung (1892) hinzuweisen. Ob nun die österreichischen Verhältnisse gerade als Muster eines wohlgeordneten Geldwesens ohne metallische Basis gelten können, darüber werden die Ansichten auseinandergehen dürfen. Jedenfalls waren die Valutaverhältnisse dabei nicht gerade günstig; auch hat die energische Devisenpolitik der Österreichisch-ungarischen Bank, bei mangelnder Einlösungspflicht bezüglich der Bank-

noten, die österreichische Valuta vor häufig ungünstiger Gestaltung nicht bewahrt¹.

Ebensowenig hat der Weltkrieg die Gleichberechtigung des papiernen und metallenen Geldes erwiesen. Im Gegenteil wird man sagen dürfen, daß die kluge Politik der Reichsbank durch Aufrechthaltung möglicher Deckung der Noten längere Zeit hindurch einem noch stärkeren Sinken unsrer Valuta vorgebeugt hat. Soll in Zukunft die deutsche Valuta nicht dauernd entwertet bleiben, dann müßten, wie schwer die Durchführung auch fallen wird, als erstrebenswertes Ziel ausreichende (wenn auch nicht gerade Drittel-)Deckung der Noten und Wiederherstellung der Einlösepflicht ins Auge gefaßt werden.

2. Robert Liefmann² brachte die Geldtheorie in enge Verbindung mit seiner bereits erwähnten³ „psychischen“ Wirtschaftstheorie. Indem Liefmann im „Wirtschaften“ etwas „Psychisches“ erblickt, eine Art von Erwägungen, ein Vergleichen von Lust- und Unlustgefühlen, verläßt er den Boden volkswirtschaftlicher Betrachtung; seine ganze Wirtschaftstheorie verliert sich in das Subjektive der privatwirtschaftlichen Sphäre. Wir können Liefmann nicht beipflichten, wenn er sagt, daß eine ökonomische Theorie „nur individualistisch sein könne, da der Tauschverkehr, die sog. Volkswirtschaft“, nicht, wie man bisher annahm, ein Organismus mit eigenen Zwecken sei, sondern nur die Einzelwirtschaften in ihr Zwecke verfolgen“. Das „Ertragsstreben der einzelnen“ ist es nach Liefmann, „das den ganzen tauschwirtschaftlichen Organismus in Gang setzt und in Bewegung hält. Aus den Bestrebungen und wirtschaftlichen Erwägungen der einzelnen sind daher alle tauschwirtschaftlichen Vorgänge zu erklären. Das gilt auch für die Erscheinung des Geldes, und wir werden sehen, daß gerade aus der richtigen Auffassung der Funktion des Geldes in der Einzelwirtschaft unsre ganze Geldlehre und die neuen Erkenntnisse, die sie vermittelt, hervorgehen“⁴.

Selbstverständlich hat die volkswirtschaftliche Theorie des Geldes auch der subjektiven Bewertung des Geldes, die nach den besondern Verhältnissen der Einzelwirtschaften sehr verschieden sein kann, Rechnung zu tragen. Das Einkommen der einzelnen, ihre gesamte Vermögenslage beherrscht die Schätzung, die dem Gelde in der Einzelwirtschaft zu teil wird. Ihre Kaufkraft bemißt sich nach der Höhe des Einkommens; aber für die Einzelwirtschaft bleibt der Tauschverkehr doch auch eine gesellschaftliche Tatsache, die mit der gesellschaftlichen Preisbildung als etwas Objektives der Einzelwirtschaft gegenübersteht; es gibt nicht bloß eine subjektive Kaufkraft der Einzelwirtschaft, sondern ebenfalls eine objektive Kaufkraft des Geldes im gesellschaftlichen Ver-

¹ Vgl. Diehl a. a. O. 108 ff. ² Ebd. 113 ff.

³ Bd. II²⁻³, Kap. 1, § 4, S. 189 ff.

⁴ Geld und Gold (1916) 34.

kehr, welche die Einzelwirtschaft bei ihren Erwägungen über die Einkommensverteilung auf die einzelnen Bedürfnisse berücksichtigen muß. Es gibt ferner nicht bloß eine subjektive Bemessung des Geldwerts in der Einzelwirtschaft und für dieselbe. Im gesellschaftlichen Verkehr gibt es objektive Bestimmungsgründe des Geldwerts, die auf seinem inneren Werte beruhen. In einer kommunistischen Gesellschaft, wo die Zentralgewalt jedem sein Arbeitspensum und sein Güterquantum zuweist, mag freilich ein Papier ohne jeden Wert als bloße Anweisung auf den staatlichen Gütervorrat genügen. In einer freien Volkswirtschaft aber bedarf es eines allgemein anerkannten Preisgutes, das allen übrigen Waren gegenüber als Vergleichsgut dienen kann. Sonst stößt der Tauschverkehr auf völlig unüberwindliche praktische Schwierigkeiten, verliert alle Sicherheit, alles Vertrauen.

Liefmann meint freilich, nur ursprünglich habe ein wertgeschätztes Sachgut die Rolle des allgemeinen Tausch- und Zahlungsmittels spielen müssen; in der eigentlichen Epoche der Geldwirtschaft aber mit fortgeschrittener Geldrechnung bedürfe es der Verkörperung des Geldes in einem solchen Sachgut nicht mehr. Das Geld sei da nur mehr abstrakte Rechnungseinheit, auf welche die Einkommen lauteten. Im neuzeitlichen Tauschverkehr spiele ja bares Geld (Münzen oder Papier) überhaupt schon eine verschwindende Rolle. Bei den gewaltigsten Umsätzen sei heute bereits das Geld, tatsächlich bloß abstrakte Rechnungseinheit¹.

Wenn man aus den heute fortgeschrittenen Methoden der Verrechnung das Geld als bloße Rechnungseinheit herleiten will, so ist das doch eine Schlußfolgerung, die sich mehr durch Kühnheit als durch Richtigkeit auszeichnet. Die Verrechnungen haben ihren heutigen Umfang erreicht unter der Herrschaft eines staatlich geregelten Geldsystems, das auf die Realität des Geldwerts nicht verzichtete. Ob die Verrechnungen ohne reelle Geldbasis sich in der gleichen Weise entwickeln würden, wenn das Geld nur abstrakte Rechnungseinheit wäre, darf doch sehr in Zweifel gezogen werden. Übrigens gibt es auch heute noch reichlich Barzahlungen, und so dürfte es wohl auch in Zukunft bleiben.

Der ganzen Geldtheorie Liefmanns fehlt, um es noch einmal zu sagen, jeder volkswirtschaftliche Gesichtspunkt und jede sozialrechtliche Grundlage. Ohne diese Grundlage aber gibt es ebensowenig eine Wirtschaftstheorie wie eine Geldtheorie. Das ist der Hauptmangel der Liefmannschen Theorie.

Bei der Goldwährung bietet ferner schon die Notwendigkeit des Ankaufs von Gold eine Schranke für die Schaffung neuen Geldes und ebenso die Notwendigkeit der Golddeckung und Goldeinlösung der Banknoten ein Hemmnis für übermäßige Ausgabe derselben. Ob das Vertrauen Lief-

¹ Geldvermehrung im Kriege usw. (1918) 188; Geld und Gold 225.

manns in die Einsicht der gesetzgebenden Körperschaften die gleiche Sicherheit gegen Inflation zu bieten vermag, auch in Zeiten der Hochkonjunktur und der Krisen, ist eine Annahme von bestrittener Güte. Ebenso ist es nicht so ganz sicher, daß in kritischen Zeiten die Deckung der Banknoten durch gediegene Warenwechsel, ohne Golddeckung, hinreichende Sicherheit bieten kann. Neben dem Warenwechsel könnten, so meint dann Liefmann, auch Waren, die für die staatliche Vorratswirtschaft in Betracht kämen, als Deckungsmittel gewählt werden: so Getreide, Kupfer, Baumwolle usw. Diese Rohstoffe brauchten nicht bei der Reichsbank zu lagern, sie könnten dem Großgewerbe gegen Sicherheiten zur Verfügung gestellt werden.

Würde das aber dem Zwecke einer eigentlichen Vorratswirtschaft genügen? Dieser Zweck ist die sofortige Verfügbarkeit der Vorräte. Und würden dieselben zur Deckung des Bedarfs in Anspruch genommen, wo bliebe dann, bei notwendig werdender Verfügung über die Vorräte, die Deckung der Noten? Ist es überhaupt möglich, die beiden Zwecke der Vorratswirtschaft und der Notendeckung so miteinander zu verbinden? Überdies unterliegen solche Waren starken Preisschwankungen — gewiß keine Empfehlung für die Funktion eines Deckungsmittels der Noten.

Für die Ausgleichung von Verpflichtungen ans Ausland, meint Liefmann sodann, sei Gold zwar bequem, aber nicht notwendig; seine Verwendung sei überdies sehr unwirtschaftlich. Diese Ausgleichung könne ebenso gut, ja besser in Devisen oder in Waren, welche der Gläubigerstaat brauche, oder auch in ausländischen Wertpapieren erfolgen. Sprechen aber die Erfahrungen des Weltkriegs etwa für diese Form der Auslandszahlungen? Die sehr kluge Leitung der Reichsbank hat jedenfalls nicht geglaubt, daß das Gold ein überflüssiger und unwirtschaftlicher Ballast sei. Und wird etwa nach dem Weltkrieg das Gold so bald aufhören, auf dem Weltmarkt allgemeiner Werträger zu sein?

Liefmann hat schließlich gemeint, an der Goldwährung hätten nur Gold gewinnende Länder, vor allem England mit seinen Kolonien, ein Interesse. Die ganze Welt nehme England die Goldlast, die keine Zinsen trüge, ab und gebe brauchbare Waren dafür hin. Deutschland möge höchstens einen kleinen Vorrat von Gold behalten, mit Rücksicht auf etwaige Vorliebe ausländischer Gläubiger für Gold, den größeren Teil aber geschickt und vorsichtig abstoßen. Es würde bald Nachahmer bei andern Staaten finden, so daß schließlich England durch fortschreitende Aufhebung der Goldwährung in nicht englischen Gebieten auf seinem entwerteten Golde sitzen bleiben würde. Liefmann spricht von einem „Goldwahn“ der Feinde Deutschlands im Weltkrieg. Wir glauben indes nicht, daß England so leicht von diesem „Wahn“ befreit werden kann. Im Gegenteil, es sitzt vorläufig sehr gern auf Gold.

3. Keine volle Beseitigung der Goldwährung, aber einen Ersatz der bisherigen reinen Goldwährung durch die Goldkernwährung hat Otto

Heyn gefordert¹. Die Reichsbank soll im Besitz eines großen Goldschatzes bleiben. Dieser habe die doppelte Aufgabe: als Reservevorrat für Zahlungen nach dem Ausland und zugleich als Deckung der Banknoten zu dienen. Aber die Banknoten sollen nicht mehr in Gold eingelöst werden. Letztere Forderung bedeutet die prinzipielle Abwendung von der früheren Goldwährung. Der außerordentliche Zustand unsrer Währung während des Weltkriegs soll zu einem dauernden gemacht werden.

Heyn bestreitet nicht, daß Notengeld des Vertrauens des Publikums bedürfe, glaubt aber, dieses Vertrauen werde die nötige und ausreichende Stütze in dem großen Goldschatz der Zentralbank finden, obwohl dieses Gold im Inland nicht zugänglich sei und ausschließlich für den Zahlungsverkehr mit dem Ausland reserviert bleibe.

Heyn erkennt auch an, daß das Geld einen wirtschaftlichen Wert haben müsse, meint aber mit den Chartalisten, das Geld brauche keinen Stoffwert zu besitzen. Als staatliches Zahlungsmittel habe das Geld Wert. Es fänden sich bei ihm dieselben Elemente, die auch sonst den Wert der Güter bestimmen: Brauchbarkeit und Kostspieligkeit².

In der Tat, das Notengeld ist brauchbar: man kann mit ihm Schulden und Steuern bezahlen. Es ist auch kostspielig, nicht so sehr wegen der Kosten seiner Herstellung, sondern deshalb, weil der Staat das Geld nur gegen Güter hergeben wird, die Kosten verursacht haben. So hat das Geld einen aus seinen Funktionen erwachsenden Wert. Allein es bleibt doch der gemeinsame Irrtum aller Chartalthoretiker, daß sie dem Staate eine geradezu absolutistische Macht für die Geldschöpfung zuschreiben, daß sie einseitig die Zahlungsfunktion ins Auge fassen, daß sie mit der staatlichen Deklaration den Funktionalwert des Geldes als sicher und beständig gegeben erachten, daß sie nicht berücksichtigen, wie die Geltung des Geldes doch auch vom Publikum und dessen Vertrauen abhängt. Gewiß, Heyn hat ja auf das Vertrauen des Publikums Rücksicht genommen. Allein es fragt sich, ob seine Vorschläge ein ausreichendes Fundament für solches Vertrauen belassen. Lansburgh sagt: „Alles, was die Staatsgewalt dem Gelde gegenüber vermag, ist auf das rein Deklaratorische beschränkt, dagegen vermag der Staat nichts in valorisatorischer Hinsicht.“³ Wir meinen, daß aus der staatlichen Deklaration, die dem Papier seinen Nennwert gibt und zur Annahme desselben in Zahlung verpflichtet, dem

¹ Vgl. insbesondere Heyn, Unser Geldwesen nach dem Kriege, in Finanzwirtschaftliche Zeitfragen von Schanz und Wolf, Heft 28 (1916).

² Heyn, Theorie des wirtschaftlichen Wertes (1899). Ders., Papierwährung mit Goldreserve für den Auslandsverkehr (1894). Ders., Irrtümer auf dem Gebiet des Geldwesens (1900). Ders., Beiträge zur Geldtheorie, in Zeitschrift für Sozialwissenschaft II (1911) 147 ff. 250 ff. 298 ff. Ders., Zur Frage der Eliminierung des Wertproblems aus der Geldtheorie, ebd. IV (1913) 29 ff. 591 ff. 771 ff. Ders., Zur Verteidigung der Chartaltheorie, in Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik LI (1916) 776 ff. usw. Vgl. zur Kritik die Ausführungen Diehls in Fragen des Geldwesens usw. 76 ff.

³ Die Kriegskostenbedeckung und ihre Quellen (1915) 55.

Papier allerdings ein Funktionalwert erwächst, sofern und solange die Menge desselben den Bedarf nach ihm nicht übersteigt. Hier aber liegt wieder ein schwacher Punkt auch in Heyns Vorschlägen. Eine Garantie gegen übermäßige Vermehrung des Notengeldes, wie die Einlöspflicht sie gewährt, fehlt dem Gelde, das nicht eingelöst zu werden braucht. Freilich, man muß auch bei überstarker Ausgabe das Geld noch in Zahlung nehmen. Das kann der Staat erzwingen. Aber er vermag nicht dem Papier, das in den Augen des Publikums aus diesen oder jenen Gründen entwertet ist und des Vertrauens des Publikums entbehrt, zwangsweise seine Kaufkraft zu erhalten, kann das Publikum nicht zwingen, bei der Bemessung der Warenmenge, die es für ein solches Geld zu geben bereit ist, auf das eigene Urteil zu verzichten und lediglich der staatlichen Deklaration sich zu fügen. Mit der gesetzlichen Einlöspflicht fällt eben zugleich die ausreichende Sicherheit für den Geldwert und dessen Stabilität. Mag in der Kriegszeit das Volk aus nationalen Gründen das viele uneinlösliche Papier ertragen haben und nach dem Kriege noch ertragen, auf die Dauer würde auch Heyns Goldkernwährung zum mindesten nicht als idealer Zustand der Geldverfassung gelten können. Die Not der Zeit mag wohl die Wiedereinführung der Einlösung bei uns sogar noch auf lange verhindern. In dieser Voraussetzung würden Heyns Vorschläge für die Praxis der Übergangszeit besser gefallen können als die Geldtheorien anderer Chartalisten und Nominalisten¹.

Theoretisch aber können wir uns nicht recht mit einer Theorie befreunden, die den Wert des Geldes nicht von einem realen Güterwert, sondern von der Deklaration des Staates allein herleiten will und die im staatlich fixierten Nennwert des Geldes (im Sinne der Nominalisten) den Maßstab aller Dinge erblickt. Weit gediegener bleibt jedenfalls eine Geldverfassung, bei der das Geld selbst Wert hat und das Papier seinen Wert von dem hinter ihm stehenden und durch Einlösung erreichbaren Gelde empfängt.

Wir lehnen also den reinen Nominalismus in der Geldlehre ab und bekennen uns zum Realismus, ohne uns unbedingt auf den über-

¹ Dalberg (Die Entthronung des Geldes [1916]) bringt eine Briefmarkenwährung in Vorschlag: man könne die Zehnpfennigmarke oder auch ein Zehnfaches derselben (= 1 Mark) der Währung zu Grunde legen; dann habe man ein stoffwertloses Geld, das doch einen festen wirtschaftlichen Wert in sich begreife. Auch der ausländische Kaufmann, der auf die Benützung unsrer heimischen Verkehrsanstalten angewiesen sei, müsse diesen Wert anerkennen. Eine weitere Schrift Dalbergs behandelt die Entwertung des Geldes (1918).

Stephinger (Wert und Geld [1918]) schlägt die Schaffung eines Inlandsverrechnungsgeldes in Gestalt von Inlandsnoten — durch Wechsel und vielleicht auch Lombard gedeckt und uneinlöslich — für diejenigen Geldzwecke vor, die mit Verrechnungsmitteln und dem Scheidegeld nicht erreicht werden können. Daneben fordert Stephinger eine einlösliche, mit Gold gedeckte Auslandsnote. Also Trennung der inneren und äußeren Geldpolitik!

lieferten Metallismus festzulegen. Platin wird in für den Geldzweck zu geringen Mengen gewonnen, und Gold hat von seiner relativen Wertbeständigkeit viel verloren. Überdies haben wir nicht genug Gold in Deutschland und auf umfassendere Wiedergewinnung für absehbare Zukunft geringe Aussicht.

Würde sich eine andere reale, gesunde Währungsunterlage finden mit relativ größerer Wertbeständigkeit usw., dann dürfte die von vielen geforderte „Entthronung des Goldes“ unüberwindlichen Bedenken nicht begegnen.

Die bisher vorgeschlagenen neuen Unterlagen der Währung aber bieten nach der vorherrschenden Meinung keine ausreichenden Garantien für eine gute Geldverfassung.

So wurde hingewiesen auf die Steuerhoheit des Staates, die nationalen Schätze an Kohle, Eisen, Salz usw., auf die staatlichen Besitztümer wie Domänen, Forsten, Eisenbahnen, Telegraphenlinien usw. Staat und Staatsbesitz aber stehen unter dem Einfluß wechselnder Verhältnisse, können durch Krieg usw. vernichtet werden. Manche der genannten Güter können auch, von allem andern abgesehen, durch Fortschritte der Technik in ihrem inneren Werte stark vermindert werden.

Bestechend auf den ersten Blick ist vielleicht der wohlgemeinte und geschickt verteidigte Hinweis auf ein anderes Gut von hohem inneren Werte, auf den Rohstoff für das tägliche Brot, das Getreide¹. Das Brotgetreide als Währungsunterlage für das vom Staate ausgegebene neue Geld mit staatlicher Fixierung der Getreidepreise für den inländischen Geldverkehr, während das Gold nur in dem für den Staat monopolisierten Geldverkehr mit dem Ausland eine Rolle spielen würde — das alles wäre sehr schön, wenn sich so leicht ein „für immer unveränderlich festgelegter Preis“ des Brotgetreides bestimmen und durchsetzen ließe. Das Getreide unterliegt nicht geringen Preisschwankungen, die durch staatliche Zwangsbestimmungen kaum in der Weise (fünfjähriger Durchschnitt) genügend überbrückt werden könnten, wie hier vorausgesetzt wird. Dazu kommen noch Schwierigkeiten, die sich insbesondere für Handelsstaaten aus dem Verkehr und der internationalen Bindung an Gold ergeben würden usw.

Jede Geldtheorie hat, wie Palyi ausführt, 1. die Möglichkeit des gleichzeitigen, dauernden Bestehens verschiedener Geldarten (Kurant- und Scheidegeld) zu erklären: „Unterwertiges“ Geld (token money) bleibt dauernd neben „vollwertigem“ im Verkehr (die Währungsfrage im engeren Sinne). Sie muß 2. den Zusammenhang zwischen Währungsverfassung und Wechselkursen erklären, das Wertverhältnis verschiedener Währungen, die Schwankungen des „intervalutarischen Kurses“ klarstellen. 3. Sie muß das „Geld-

Vgl. z B. Christianus, Sanierung unsrer Volkswirtschaft durch sofortige volle und dauernde Neubewertung unsres Geldes (Graz 1921); H. Lampe, Die neue Währung? (1921).

wertproblem“ lösen, den Einfluß der monetären Einrichtungen eines Landes auf die inländischen Güterpreise und die Einkommensverteilung erklären. 4. Schließlich erwartet man von einer Geldtheorie, daß sie Stellung nehme zu der Frage des Einflusses der Währungseinrichtungen auf Geldschuldner und Geldgläubiger, auf die Funktion des Geldes als „Wertmessers in aufgeschobenen Zahlungen“ (als „standard of deferred payments“, wie die Amerikaner sagen).

Es handelt sich hierbei mit andern Worten also um Bestimmungsgründe des Austauschverhältnisses 1. zwischen inländischen Geldarten; 2. zwischen inländischem und ausländischem Gelde; 3. zwischen Geld einerseits und sonstigen Gütern anderseits; 4. zwischen zeitlich getrennten Geldsummen.

Von den Bestimmungsgründen des Austauschverhältnisses zwischen inländischen Geldarten, zwischen Geld und sonstigen Gütern, zwischen zeitlich getrennten Geldsummen ist, wie uns scheinen will, ausreichend gehandelt worden. Es erübrigt die Behandlung des Austauschverhältnisses zwischen inländischem und ausländischem Gelde (Valuta), die sich aber am besten wohl an die Lehre vom Handel anschließt.

§ 8.

Der kreditwirtschaftliche Verkehr im allgemeinen.

Literatur: Die Lehrbuchliteratur. — Knies, Der Kredit (1879). — v. Komorzynski, Die nationalökonomische Lehre vom Kredit (1903; 2. Aufl. 1909). — v. Schraut, Die Organisation des Kredits (1883). — G. Schmidt, Kredit und Zins (1910). — Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (1912), dazu Lexis in Conrads Jahrbüchern XLVI (1913) 86 ff. — Macleod, Theory of Credit (1894; 2. Aufl. 1897). — Lampertico, Il credito (1884). — Cieskowski, Du Crédit et de la circulation (3. Aufl., 1883). — Die Artikel „Kredit“ im Wörterbuch der Volkswirtschaft (3. Aufl.) von v. Schanz, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften (3. Aufl.) von Lexis und Artikel „Kreditgeschäfte“ von P. Oertmann.

1. Begriff und Wesen des Kredits. Leistung und Gegenleistung erfolgen im Tauschverkehr nicht immer gleichzeitig, Zug um Zug. Oft wird die Gegenleistung „kreditiert“. Einer Leistung der Gegenwart vonseiten dessen, der Kredit „gibt“, entspricht dann eine Gegenleistung der Zukunft vonseiten dessen, der Kredit „hat“ oder „nimmt“. Man muß dabei Vertrauen haben und empfangen hinsichtlich der zukünftigen Gegenleistung. Dieses Vertrauen wird um so fester begründet sein, je größer die Sicherheit ist, daß der Kreditempfänger in Zukunft auch leisten könne und wolle, und je fester die Rechtsordnung ist, auf Grund deren eventuell ein Zwang zur Gegenleistung sich durchführen läßt.

Man darf das Vertrauen auf die zukünftige Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit der Person, welche fremde Güter zu eigenem Gebrauch erhält, wohl als ein charakteristisches Moment des Kredits

betrachten. Auch der Name „Kredit“ deutet auf jenes Vertrauen hin. Die Frage aber bleibt, ob das Vertrauen, wie man früher annahm, auch ein unerläßliches Wesenselement des Kredits sei. Vertrauen ist nicht bloß für den Kreditverkehr notwendig, sondern wird im gesamten wirtschaftlichen Verkehr, hier mehr, dort weniger, erfordert. Im Kreditverkehr kommt es regelmäßig in höherem Grade zur Geltung, aber doch auch wieder nicht in allen Kreditoperationen. Bei Beleihung von Vermögenswerten z. B. spielt es eine geringere Rolle.

Wir dürfen darum den Kredit (mit Zugrundelegung des auch von Knies besonders hervorgehobenen Zeitmoments) als jene Form des Tauschverkehrs bezeichnen, wobei Übertragung von Gütern stattfindet, unter der Bedingung der Gewährung eines Äquivalents nach Ablauf einer gewissen Zeit¹.

Die Güterübertragungen vollziehen sich hierbei durch Kreditgeschäfte — ihrer Natur nach entgeltliche Tauschgeschäfte (keine Schenkung oder Erbschaft). Dahin gehören Geschäfte, bei welchen beide Leistungen naturgemäß an Zeitverlauf gebunden sind (Überlassung zur Nutzung, Miete, Pacht usw.), oder bei denen absichtlich ein Zeitverlauf eingerichtet wird (Darlehen, Stundung der Gegenleistung bei Geschäften, die auch oft oder regelmäßig Bargeschäfte sind, wie beim Tausch, Kauf und Verkauf usw.).

Handelt es sich um Übertragung einer Vermögensnutzung mit Ausbedingung zukünftiger Rückgabe und Gegenleistung (Miete, Pacht), so spricht man wohl auch von Kredit im weiteren Sinne. Die Nutzung erstreckt sich dabei auf längere Zeit; die Gegenleistung aber kann in einem einzigen Zeitpunkt geschehen.

Der Kredit im engeren Sinne, mit dem wir es hier zunächst zu tun haben, bezieht sich in der Geldwirtschaft nicht auf Übertragung von Vermögensnutzungen, sondern auf Geldübertragungen.

Es gehört dahin aber auch der Fall, wo nur die zukünftige Gegenleistung Geldleistung ist; z. B. der Käufer eines Hauses schuldet als Gegenleistung nicht das Haus, sondern das an bestimmtem Termin zu zahlende Geld; oder bei der Erbteilung schuldet derjenige, der das Gut übernimmt, seinen Geschwistern nicht einen Teil des Gutes, sondern deren Anteil am Landgut wird nach der Teilung in Geld ausgedrückt, und dieses Geld schuldet der Hofeigentümer.

Das subjektive Vertrauensverhältnis zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer, soweit ein solches angenommen wird, kann eine objektive Stütze erhalten durch Pfand, Hypothek, Bürgschaft u. dgl. In weitestem Umfang wird indes Kredit auch ohne solche objektive Sicherung gewährt,

¹ Vgl. Gelesnoff, Grundzüge 305 f. Komorzynski (Die nationalökonomische Lehre vom Kredit 25) definiert den Kredit als „diejenige Gestaltung des privatwirtschaftlichen Verkehrs, durch welche ein Vermögen in fremde Wirtschaftsführung zur Nutzung dortselbst überstellt wird“. Die Definition ist zu eng; Pacht, Miete würden nicht unter den Kreditbegriff fallen. Dogmenhistorisch ist Komorzynskis Werk von bedeutendem Werte.

allein auf Grund persönlichen Vertrauens zum Schuldner und zu seiner allgemeinen Vermögens- und Geschäftslage, seiner Zahlungsfähigkeit und Ehrlichkeit. Es bedeutet wiederum schon objektive Sicherung, wenn der Kreditgeber sich einen Einfluß auf das Geschäft des Kreditnehmers ausbedingt.

2. Arten des Kredits. Man unterscheidet:

1. Im Hinblick auf den Kreditnehmer: öffentlichen und privaten Kredit, je nachdem öffentlich-rechtliche Körperschaften, wie Staat, Gemeinde, oder Privatpersonen, physische oder moralische, Kreditnehmer sind.

Von größter, auch volkswirtschaftlicher Bedeutung sind Staatskredit und Staatsschuldenwesen¹. Die ausführliche Behandlung ist Sache der Finanzwissenschaft. Hier nur einige kurze Bemerkungen²:

a) Wie bei jeder Auflage ist erste Forderung der Gerechtigkeit die Notwendigkeit der Kontrahierung einer Staatsschuld. Die Notwendigkeit kann eine moralische sein zur Erfüllung übernommener Pflichten, oder eine bloß pekuniäre, z. B. für öffentliche Unternehmungen. Das zweite Gesetz ist

b) die Moralität in Erwerb und Verwaltung. Da es verschiedene Arten gibt, Geld zu erhalten und zu verwalten, so wird der Staat weder selbst Mißbrauch treiben noch die Umtriebe zulassen dürfen, mit welchen gewissenlose Spekulant^{en} aus dem Staatsschuldenwesen Vorteil zu ziehen wissen.

c) Sodann ist Treue notwendig in Erfüllung von Verbindlichkeiten und dergleichen. Die Verpflichtung des Staates, gerecht zu sein, ist für ihn größer wie für Private, da er seinem Zwecke nach ein „custos iusti“, ein Beschützer der Gerechtigkeit sein soll³.

d) Um diese Redlichkeit zu betätigen, soll der Staat, außer der richtigen Bemessung seiner Leistungsfähigkeit, sich eines klugen, sparsamen Haushalts befleißigen, wohl auch Schuldentilgungs- oder sog. Amortisationskassen errichten.

2. Im Hinblick auf die zeitliche Dauer: a) kurz- und langfristigen Kredit (kurzfristigen Kredit, namentlich bei Wechseln [nicht

¹ Man unterscheidet „schwebende Schulden“ und „fundierte Schulden“. — Die „schwebenden Schulden“ sind Schulden für kurze Zeit mit Einräumung gewisser Kündigungs- und Rückforderungsrechte an die Gläubiger. Diese Schulden werden gedeckt durch zu erwartende Einnahmen derselben Finanzperiode. Gewöhnlich werden hierbei „Schatzscheine“, d. i. Anweisungen auf die Staatskasse (verzinslich), mit kurzer Umlaufzeit ausgegeben. — Die „fundierte Schulden“ („konsolidierte Schulden“) sind Schulden von längerer Dauer und ohne genau fixierte Tilgungspflicht. Man unterscheidet hierbei Zwangsanleihen und freiwillige Anleihen. — Die Anleihe geschieht entweder direkt, indem der Staat sich unmittelbar an die Geldbesitzer wendet, oder indirekt durch Zwischenhändler, Konsortien von Banken. — Die Konversion ist die Umwandlung einer alten Anleihe in eine neue mit herabgesetztem Zins (z. B. von 5% auf 4%). Die bisherigen Gläubiger haben die Wahl, entweder in die Zinsreduktion einzuwilligen und in das neue Schuldverhältnis einzutreten, oder die Rückzahlung des Kapitals nach dem Nominalbetrag der Obligation (al pari) in Empfang zu nehmen. — Die Konsolidation ist die Zusammenziehung mehrerer Kategorien von Schulden und Anleihen in eine einzige mit gleichem Zinsfuß.

² Taparelli, Naturrecht II, Nr. 1185.

³ Über Devaluation und Staatsbankrott vgl. oben S. 250 ff.

länger als drei Monate]; im Bankgeschäft gilt ein sechsmonatiger Kredit schon als langfristig); b) zeitlich begrenzten oder nicht begrenzten („terminierten“ oder „unterterminierten“) Kredit; c) innerhalb des zeitlich nicht begrenzten, des unterterminierten Kredits wieder kündbaren und unkündbaren Kredit. Unkündbar ist z. B. vom Staate aufgenommener Rentencredit sowie in neuerer Zeit der gegen Verpfändung landwirtschaftlichen Bodens aufgenommene Kredit. Ist der Kredit jederzeit kündbar, muß also der Schuldner stets zur Zahlung bereit sein, dann fällt die Vergeltung für die Kreditgewährung niedriger aus. Zu einer solchen Kreditgewährung in größerem Umfang sind regelmäßig nur wirtschaftlich kräftige Institutionen befähigt.

3. Mit Bezug auf die Art der Sicherstellung wird zwischen Personal- und Realkredit unterschieden. Der Personalkredit stützt sich auf das persönliche Vertrauen zum Schuldner und auf dessen allgemeine Vermögenslage. Der Schuldner verpflichtet sich entweder mündlich zur Rückzahlung oder durch einen Schuldschein bzw. einen Wechsel (verbriefter Kredit; „Buchkredit“, wenn durch den Gläubiger in den Geschäftsbüchern die Forderung beurkundet wird).

Der Realkredit stützt sich überdies oder vielleicht vorzugsweise auf ein dem Gläubiger eingeräumtes dingliches Recht an einer dem Schuldner gehörigen Sache (Hypothek, Immobiliarkredit, Faustpfand, „Gewahrsamskredit“ mit Hinterlegung des Pfandes bei einem dritten, namentlich in Lagerhäusern usw.).

4. Mit Rücksicht auf die Verwendung der durch Kredit beschafften Güter und Mittel ist zu unterscheiden zwischen Produktiv- und Konsumtivkredit. Ersterer dient der Produktion und dem Erwerb, letzterer insbesondere der Deckung des Lebensbedarfs. Man spricht auch von Konsumtivkredit des Staates, wenn dieser für unproduktive Ausgaben (Defizite, Kriegsrüstungen) Kredit in Anspruch nimmt.

5. Der Produktivkredit ist wiederum entweder Anlage- oder Betriebskredit. Der Anlagekredit dient der Anlage von Unternehmungen (Beschaffung von Grund und Boden, der Gebäulichkeiten, der Maschinen usw.). Hierbei muß der Kredit langfristig sein, weil eine Rückzahlung sich regelmäßig auf mehrere Wirtschaftsperioden verteilt. Der Betriebskredit aber kann meist kurzfristig sein, sofern hier die Gegenleistung aus den laufenden Erträgen des Wirtschaftsbetriebs entnommen wird. Lexis nennt diesen Kredit auch Umlaufskredit, weil derselbe aus den Bedürfnissen des Umlaufs der Waren sich ergibt und durch den Umlauf der Waren Tilgung finden bzw. ermöglichen kann.

3. Geschichtliche Entwicklung des Kredits. Auch in der Naturalwirtschaft gab es Kreditgeschäfte, konnte ein Ausleihen von Saatgut, eine Gebrauchsleihe von Arbeitstieren, Werkzeugen mit der Verpflichtung zur Zurückgabe und zu sonstigen Leistungen stattfinden. Innerhalb der Geldwirtschaft aber entwickelte sich der „kreditwirtschaftliche Ver-

kehr¹ im weitesten Umfang. Hier trat das Geld oder die Anweisung auf Geld als Gegenstand der Leistung wie der Gegenleistung für das ganze Wirtschaftsleben in den Vordergrund. Im Darlehen ist Geld letztlich zugleich Gegenstand der Leistung und Gegenleistung. Bei der Stundung handelt es sich um den Aufschub einer fälligen Zahlung, um die Kreditierung einer Geldforderung aus dem Verkauf eines Verkehrsobjekts usw.

Die verbreitetste Form war ursprünglich der Konsumtivkredit, der in der Gestalt des zinslosen Darlehens fremder Not abhelfen konnte, in Wirklichkeit aber nur zu oft wucherischer Ausbeutung des in Not befindlichen Mitmenschen diente. So war es im alten Griechenland und Rom, so im Mittelalter, wo sich bei den Volk und Feudaladel bewuchern-den Gläubigern große Massen Geldes ansammelten. Aus den Kreisen solcher Wucherer ist damals ein Teil der Vertreter des großen Handels-, Industrie- und Finanzkapitals hervorgegangen.

In der neueren Zeit tritt der Produktivkredit in den Vordergrund, während der Konsumtivkredit besonders auch gegenüber dem modernen Staate Anwendung findet. Die modernen Unternehmungen arbeiten stark mit fremdem Gelde. Auf dem Wege des Kredits kann der Unternehmer sich in den Besitz sachlicher Produktionsmittel setzen, die sonst nicht zu seiner Verfügung stehen würden. Für das fremde Geld bezahlt er weniger an Zinsen, als ihm der so erweiterte Betrieb Einkommen bringt. Es wird aber auch deshalb für den Unternehmer zu einer geschäftlichen Notwendigkeit, Kredit zu geben und zu nehmen, mit Kredit zu arbeiten, weil die Termine, wo er Zahlungen zu leisten hat und wo bei ihm Zahlungen eingehen, nicht zusammenfallen. Wer Halbfabrikate verfertigt, muß diese an denjenigen liefern, der die Ganzfabrikate herstellt, dieser liefert die Waren wieder an den Großhandel und dieser an den Kleinhandel. Überall spielt dabei das Kreditgeben und Kreditnehmen eine Rolle.

Eine andere Form als die Kapitalübertragung durch Produktivkredit bildet im modernen Verkehr die Regulierung des Geldumlaufs durch den Kredit. Er erleichtert die Zahlungen, ersetzt das Metallgeld durch verschiedenartige Surrogate, befreit die Volkswirtschaft von großen Ausgaben für Beschaffung des teuren Geldstoffs. Die größten Zahlungen vollziehen sich mit einem Minimum baren Geldes. Die ganze moderne, hochentwickelte Geldverfassung erscheint als ein kompliziertes Kredit-Geldumlaufssystem. Im allgemeinen hat aber die Nationalökonomie es abgelehnt, in der Kreditwirtschaft eine besondere Wirtschaftsstufe anzuerkennen². Diese gilt ihr bisher vielmehr als eine an die Geldwirtschaft angelehnte Form des wirtschaftlichen Verkehrs.

¹ Philippovich, Grundriß I¹ 319 ff.

² Über Bruno Hildebrands Auffassung von der Kreditwirtschaft als Wirtschaftsstufe und die dagegen sprechenden Gründe vgl. Bd I², Kap. 4, § 1, S. 239 ff. (219 ff.). Hildebrand hat nur den ersten Band seiner Schrift „Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft“ herausgegeben. Wie seine Freunde versichern, wurde er sich selbst

Die Gesamtentwicklung des Kreditverkehrs wird beeinflusst von den Aussichten auf fortschreitenden oder sinkenden allgemeinen Wohlstand, von dem moralischen Zustand der Gesellschaft, von der Gesetzgebung¹ (von den Schuld-, Hypotheken-, Wechselgesetzen), der Rechtspflege, dem Geldwesen und der Einrichtung der Kreditanstalten eines Landes.

Durch die Vielheit der Kreditorganisationen (auf die wir später zurückkommen werden), sagt Philippovich², „durch ihre Anpassungen an die besondern Kreditbedürfnisse der einzelnen Wirtschaftskreise, der Landwirtschaft, des Kleingewerbes, des Handels, des Baugewerbes, der Großindustrie und des Außenhandels, ist heute die ganze Volkswirtschaft von Kreditbeziehungen durchzogen, welche geordnet, bestimmten Rechtsregeln unterworfen und der öffentlichen Kritik zugänglich sind. Der Kredit, einst nur eine persönliche Beziehung zwischen zwei Wirtschaftssubjekten, ist dadurch erst zu einem wesentlichen Bestandteil der Gesamtorganisation der Volkswirtschaft geworden. Darum sind auch die Kreditanstalten nicht willkürlich gestaltet, sondern nach festen Regeln und zum Teil unter dem Druck gesetzlicher Vorschriften errichtet und betrieben. Der Kredit ist dadurch wie das Geld, im freien Verkehr entstanden, zu einer Einrichtung geworden, die sich auf soziale und rechtliche Ordnungen stützt und dadurch ihre Funktion, den Kapitalverkehr und die Abwicklung des Warenverkehrs zu erleichtern, sicherer und vollkommener erfüllen kann.“

In dem über die geschichtliche Entwicklung Gesagten sind schon die vornehmlichsten Gesichtspunkte enthalten, welche die Nationalökonomien für die volkswirtschaftliche Bedeutung des Kredits anzuführen pflegen.

4. Volkswirtschaftliche Bedeutung des Kredits.

Die Dienste, welche der Kredit in der Volkswirtschaft leistet, bestehen nämlich besonders in Folgendem:

1. in der Übertragung von Geldkapital in diejenigen Hände, welche demselben die produktivste Verwendung zu geben imstande sind;

nicht klar über die konkrete Gestaltung einer „Nationalökonomie der Zukunft“, welche im zweiten Bande zu behandeln gewesen wäre. Allein das zusammenfassende Urteil über die drei verschiedenen Wirtschaftsstufen: Naturalwirtschaft, Geldwirtschaft und Kreditwirtschaft, am Schlusse des ersten Bandes zeigt zur Genüge, daß er jedenfalls in der von ihm geschilderten Kreditwirtschaft das System der Zukunft erkannte, und wie er schon den Begriff der Produktivgenossenschaft aufgefaßt hatte. Nur wollte er dieselbe, statt mit Lassalle auf Staatssubvention, auf den Kredit gründen.

¹ Die alte Schuldhafte ist heute allgemein beseitigt; um so größere Bedeutung hat die Realzekution gewonnen, welche dem Interesse des Gläubigers dienen soll, nicht aber ein Hilfsmittel des Wuchers werden darf. — Die sog. Moratorien sind eine zeitweilige Suspension der Schuld und der Schuldgesetze in Zeiten der Not. In Deutschland ist dazu ein besonderes Reichsgesetz erforderlich. — Gegen schlechte Schuldner schützen sich gewerbliche Schutzgemeinschaften durch Eintragung der säumigen Schuldner in die „schwarze Liste“, welche den Mitgliedern der Gemeinschaft mitgeteilt wird. — Auch sind sog. „Auskunfts-bureaus“ errichtet, wo man Kunde über die Kreditfähigkeit und -würdigkeit erhält, ein Institut, das vielen Mißbräuchen zugänglich ist. In Österreich besteht für diese Bureaus Konzessionspflicht.

² Grundriß I¹¹ 331.

2. in der Begünstigung der „Kapitalansammlung“, insofern durch den Kredit die „fruchttragende“, d. i. zinstragende Anlegung von Ersparnissen solcher Personen ermöglicht wird, die selbst nicht in der Lage sind, dieselben „produktiv“ anzuwenden;

3. in der Bewerkstelligung des Güterumlaufs auf bequemere und wohlfeilere Weise als durch jedesmalige bare Zahlung.

Aber auch die Gefahren des Kredits sind nicht unbedeutend.

1. In jeder geordneten Privatwirtschaft richten sich die Ausgaben nach der Höhe des Einkommens. Die Möglichkeit, leicht Kredit zu erhalten, kann dazu verleiten, höhere Ausgaben zu machen, als das Einkommen gestattet.

2. Wer mit fremdem Gelde arbeitet, ist weit eher in Gefahr, gewagte Spekulationen zu unternehmen, wie die überstarke Inanspruchnahme des Kredits den Unternehmungen ihre Festigkeit und Zuverlässigkeit raubt. Die geringste Bewegung in den Regionen der Politik oder des Großhandels bringt sie eher ins Verderben.

3. Durch den Kredit verschärft sich die Konkurrenz leicht ins Übermaß. Jeder kann mit Hilfe des Kredits als Konkurrent auftreten, und er muß sich seiner Schuldenlast wegen aller Mittel bedienen, um den Kampfplatz zu behaupten, die andern Konkurrenten lahmzulegen.

5. Kreditpapiere sind Urkunden, welche vermöge ihres Inhalts einen Geldwert repräsentieren, und zwar in dem Sinne, daß sie das Mittel sind, den in der Urkunde bezeichneten Wert zu erlangen, und deshalb im Verkehr diesem selbst als gleichwertig erachtet werden. Hierdurch unterscheiden sich die Wertpapiere von bloßen Beweisurkunden.

Das Papiergeld ferner stellt den in ihm ausgedrückten Wert unmittelbar dar, das Kreditpapier dagegen nur mittelbar, indem es entweder ein Zahlungsversprechen des Ausstellers enthält oder dessen Anweisung an einen Dritten, der leisten soll.

Das Papiergeld erzeugt kein Forderungsrecht privatrechtlicher Natur gegenüber dem Staate, sondern stützt sich auf öffentlich-rechtliche Verpflichtung und Garantie. Der Staat kann dasselbe einziehen und außer Kurs setzen usw. Nicht so bei den Kreditpapieren, die privatrechtlicher Natur sind.

Das Papiergeld ist notwendig ein Geldpapier; die Kreditpapiere dagegen können auch Warenpapiere sein. Das Papiergeld kann endlich seiner Natur nach nicht auf den Namen einer bestimmten Person lauten, wohl aber das Kreditpapier.

Der moderne Verkehr hat, wie wir sahen, Mittel gefunden, Forderungsrechte „umlaufsfähig“, „negoziabel“ zu machen, indem nämlich jene Forderungsrechte so mit einer Urkunde verbunden werden, daß der Besitz der Urkunde allein zur Geltendmachung der Forderung ausreicht. Das Kreditverhältnis muß mit der Urkunde übertragbar und darum in der Urkunde verkörpert sein.

Dies wird erreicht, indem der Aussteller sich verpflichtet, gegen die Urkunde ohne alle Weiterungen zu zahlen. Die Urkunde muß ferner ein einseitiges Forderungsrecht darstellen; darum wird jede Forderung, Leistung wie Gegenleistung, in einer besondern Urkunde ausgedrückt und in ihr als einseitige dargestellt. Nur ist es zuweilen möglich, die Gegenleistung zwar nicht als Verpflichtung, wohl aber als Bedingung eines Forderungsrechts in der Urkunde zu bezeichnen. Die Urkunde muß endlich vermöge ihrer Beschaffenheit und ihres Inhalts den Besitzer derselben in den Stand setzen, das Forderungsrecht geltend zu machen. Das geschieht, indem die Urkunde entweder als „Orderpapier“ oder als „Inhaberpapier“ eingerichtet wird.

Orderpapiere sind solche, in welchen der Aussteller verspricht, nicht bloß dem in der Urkunde namhaft gemachten ersten Nehmer, sondern auch jedem andern, welcher von dem ersten Nehmer die Urkunde übertragen erhält, zu leisten bzw. zu zahlen. Das Kreditpapier enthält dann außer dem Namen des ersten Nehmers die Klausel: „oder an dessen Order“, und wird durch eine Bemerkung des ersten Nehmers auf dem Rücken der Urkunde (Indossament) übertragen. Soll die Übertragung verhindert werden, so muß bei den vom Gesetz als Orderpapieren bezeichneten Urkunden die Klausel „nicht an Order“ („Rektaklausel“) beigefügt sein¹.

Inhaberpapiere sind solche, in denen die Bezeichnung einer bestimmten, zur Realisierung der Forderung berechtigten Person überhaupt fehlt. Hierhin gehören Obligationen (d. i. Schuldverschreibungen) des Staates, von Gemeinden, Anstalten; ferner Aktien (Anteilscheine der Gesellschafter), Dividendenscheine, Kupons, Policen (Urkunden über Versicherungsverträge), Lose, Billetts aller Art usw. Die Unterscheidung zwischen Order- und Inhaberpapieren bezieht sich auf den Grad der Übertragbarkeit unter juristischem Gesichtspunkt.

Unter wirtschaftlichem Gesichtspunkt kommt namentlich in Betracht: 1. der Zeitpunkt der Fälligkeit. Je schneller die Forderung fällig ist, um so leichter wird sie — „*ceteris paribus*“ — übertragen werden können. — 2. Die Sicherheit der Forderung. Die Übertragung wird bedeutend leichter, wenn die Verpflichteten allgemein als zahlungsfähig bekannt sind (renommierte große Geschäfte, die Reichsbank).

In der Form der Kreditpapiere wird der Kredit selbst zum Zahlungsmittel. Man zahlt mit Kreditinstrumenten: mit Wechseln, Schecks, Bank-

¹ Orderpapiere sind im Handelsverkehr gewisse Anweisungen und Verpflichtungsscheine der Kaufleute; Konnossemente (Scheine über verfrachtete Schiffsgüter) und Ladescheine (d. i. Urkunden, durch welche der Frachtführer sich zur Auslieferung des Gutes verpflichtet); Lieferungs- und Lagerscheine über Waren, die in Lagerhäusern, Docks, Zollämtern deponiert sind (Lagerhaus-, Dock-, Entrepotscheine, Warrants); Seeversicherungspolicen und Bodmereibriefe („Bodmerei“ oder „Verbodmung“ ist ein Darlehensvertrag gegen Prämienzusicherung mit Verpfändung des Schiffs und der Ladung). Die Bodmerei ist eine veraltete Rechtseinrichtung, im Aussterben begriffen.

noten. Dadurch wird der Zahlungsverkehr, wie wir sahen¹, wesentlich erleichtert. Bargeld wird erspart und ebenso Arbeit, Zeit, Transportkosten.

Wir werden später bei der Behandlung der Organisation der Kreditvermittlung (Bankwesen) erneut auf die Kreditpapiere zu sprechen kommen, über Kredit auch in der Lehre vom Darlehenszins wieder reden müssen. Darum mag an dieser Stelle die kurze Übersicht über den Kreditverkehr im allgemeinen genügen.

¹ Vgl. oben S. 176 ff.

Drittes Kapitel.

Handel und Verkehr.

Literatur: Adam Smith, *Wealth of Nations*. Deutsch von Stöpel (1878), besonders Bd. IV (Stöpel Bd. II 194 ff.). — David Ricardo, *Principles* (Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung). Übersetzung Baumstark (2. Aufl., 1877), 7. Hauptstück, S. 100 ff.; 19., 22., 23., 25. Hauptstück, S. 232 ff. — K. Diehl, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen (1905), 2. Teil, 6. Kap., S. 305 ff. — Friedrich List, *Das nationale System der politischen Ökonomie* (Ausgabe Häusser, Gesammelte Schriften 3. Teil [1851]), 2. Buch, S. 129 ff.; 3. Buch, S. 318 ff. — Roscher, *Die Nationalökonomie des Gewerbefleißes und Handels* (8. Aufl., bearbeitet von W. Stieda [1913/17]). — Die Lehrbücher von Wagner, Schmoller, Conrad, Philippovich, Lexis, Cohn, Kleinwächter, Cossa (Übersetzung Moormeister), Calwer, Gelesnoff, Schönbergs Handbuch und der neue Grundriß der Sozialökonomik. — Jos. Burri, *Die Stellung des Handels in der nationalökonomischen Theorie seit Adam Smith*, in *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* LXIX (1913) 574 ff. — Van der Borgh, *Handel und Handelspolitik* (2. Aufl., 1907). — J. Grunzel, *System der Handelspolitik* (2. Aufl., 1906). — K. Helfferich, *Handelspolitik* (1901). — K. Oldenberg, *Deutschland als Industriestaat* (1897). — A. Wagner, *Agrar- und Industriestaat* (2. Aufl., 1902). — G. v. Mayr, *Zolltarifentwurf und Wissenschaft* (1901). — Pohle, *Deutschland am Scheidewege* (1902). — H. Dietzel, *Weltwirtschaft und Volkswirtschaft* (1900). — Ders., *Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit* (1903). — Ders., *Vergeltungszölle* (1904). — Schäffle, *Ein Votum gegen den neuesten Zolltarifentwurf* (1901). — Brentano, *Das Freihandelsargument* (1901). — Ders., *Die Schrecken des überwiegenden Industriestaats* (1901). — Ders., *Die Getreidezölle als Mittel gegen die Not der Landwirte* (1903). — Lexis, *Der Handel*, in Bd. II von Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie (4. Aufl. 1898). — Ders., *Das Handelswesen*. Sammlung Götschen (1906). — Sieveking, *Auswärtige Handelspolitik*. Sammlung Götschen (1905). — Langenbeck, *Geschichte des deutschen Handels*. Aus Natur und Geisteswelt (1909). — P. Arndt, *Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft* (1905). — R. Barnim, *Deutschlands Stellung im Welthandel und Weltverkehr* (1914). — M. G. Schmidt, *Geschichte des Welthandels* (1906). — H. Schumacher, *Weltwirtschaftliche Studien* (1911). — Albrecht Wirth, *Der Weltverkehr*. Sammlung: *Die Gesellschaft* (1909). — A. v. Brandt, *Französische Handelspolitik* (1896). — Schulze-Gävernitz, *Britischer Imperialismus und englischer Freihandel* (1906). — Fontana-Russo, *Grundsätze der Handelspolitik*. Übersetzt von Pflaum (1910). — Die einschlägigen Artikel des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften und des Wörterbuchs der Volkswirtschaft (mit weiteren Literaturangaben), des Weltwirtschaftlichen Archivs (Harms). — Zusammenstellungen der neueren handels- und zollpolitischen Literatur in Conrads Jahrbüchern XXXIV (1907) 537 ff., im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXVII (1908) 274 ff.; XXXI (1910) 159 ff., in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XXI (1912) 424 ff., in der 4. Aufl. des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften, in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik IL—LI LVII LX XC—XCIII XCVIII, bei Jastrow, Textbücher Bd. I: Handelspolitik (1912) usw.

§ 1.

Der Handel im allgemeinen.

1. Begriff des Handels. Der Handel im objektiven Sinne und als volkswirtschaftliche Funktion aufgefaßt, ist Vermittlung des Güter-austauschs zwischen Produzenten und Konsumenten. Er tritt an die Stelle des unmittelbaren Austauschs zwischen Erzeuger und Verbraucher, steht, den Austausch vermittelnd, zwischen Produzent und Konsument¹.

Im subjektiven Sinne ist „Handel“ der gewerbsmäßige, zwecks Gewinnerzielung vollzogene Betrieb der Austauschvermittlung; wohl auch die Gesamtheit der physischen oder juristischen Personen, welche die Austauschvermittlung berufs- oder gewerbsmäßig betreiben.

Als selbständiger Beruf trat der Handel in größerem Umfang erst auf, nachdem der Absatz der gewerblichen Produkte nicht mehr in den Händen ihrer Produzenten lag, die Produktion nicht mehr im wesentlichen Kundenproduktion auf Bestellung war, sondern Massenherstellung auf Vorrat und mit marktmäßigem Absatz wurde. Das Wachstum des Handels stand ferner in ursächlichem Zusammenhang mit der fortschreitenden Arbeitsteilung, dem Weltverkehr, der industriellen Entwicklung und der Entwicklung der Geldwirtschaft, welche überhaupt die Differenzierung der Berufe erleichterte.

Der Handel als volkswirtschaftliche Funktion der Vermittlung des Güteraustausches aufgefaßt, ist Handel im engeren und gewöhnlichen Sinne, wenn die Austauschvermittlung sich als Kauf um des Verkaufs willen vollzieht, als Ankauf von Gütern zum Zwecke des Wiederverkaufs. „Kaufmann“ im engeren Sinne ist dementsprechend derjenige, der nur solchen Handel treibt und nicht zugleich die Gestalt der Waren ändert. Wer also Waren für den eigenen Bedarf kauft, oder wer sie bzw. Rohstoffe kauft, um nach Bearbeitung oder Verarbeitung die Fabrikate weiter zu verkaufen, der ist im engeren und gewöhnlichen Sinne kein Kaufmann.

Das geltende Handelsrecht hat allerdings den Begriffen Handel, Handelsgeschäft, Kaufmann eine weitere Bedeutung verliehen. Kaufmann ist hiernach, wer ein Handelsgewerbe betreibt². Zu den Handelsgewerben aber gehören: die Anschaffung und Weiterveräußerung von beweglichen Sachen (Waren) oder Wertpapieren ohne Unterschied, ob die Waren unverändert oder nach einer Bearbeitung oder Verarbeitung weiter veräußert werden; ferner diejenigen Betriebe, die in mehr als handwerksmäßigem Umfang Waren für andere zur Bearbeitung oder Verarbeitung übernehmen, dann die größeren Druckereien, die Verlags-handlungen, die Versicherungsunternehmungen mit Erwerbszweck, die Transportunter-

¹ Zum Begriff „Handel“ vgl. auch J. F. Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre I (1911); dazu die Bemerkungen W. Prions im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXIV (1912) 906 ff.

² Vgl. §§ 1 und 2 des deutschen Handelsgesetzbuches.

nehmungen, die Bankunternehmungen, schließlich auch jene Geschäftsbetriebe, die als Hilfgewerbe des Handels sich darstellen, also die Betriebe der Kommissionäre, der Spediteure, Lagerhalter, Handlungsagenten und Handelsmakler.

Auch andere als die genannten sind im Sinne des Handelsrechts „Handelsgewerbe“, sofern das gewerbliche Unternehmen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, und wenn die Firma des Unternehmens in das Handelsregister eingetragen ist. Die Eintragung ist gesetzlich für Unternehmer solcher Geschäftsbetriebe vorgeschrieben. Unter „kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieben“ sind solche zu verstehen, in welchen werbendes Vermögen in größerer Menge angelegt ist, wo eine fortlaufende Rechnungsführung mit entsprechenden Formen der Buchführung in Anwendung kommt. Dieses allgemeine Merkmal des „Handelsgewerbes“ findet sich also nicht beim Kleingewerbe, wenn demselben auch die kaufmännische Art des Geschäftsbetriebes von Nutzen ist. Es findet aber Anwendung z. B. auf Bergwerks- und Bauunternehmungen, auf gewerbsmäßigen Handel mit Grundstücken usw. Nur der land- und forstwirtschaftliche Betrieb wird vom Handelsrecht aus dem Kreise der „Handelsgewerbe“ ausgeschlossen, obwohl auch in den größeren landwirtschaftlichen Betrieben strenge Kalkulation und genaue Buchführung nicht weniger üblich ist als in den Fabrikunternehmungen. Geschichtliche Gründe mögen für diese besondere Rechtsstellung der Landwirtschaft sprechen, auch der Umstand, daß da noch die Naturalwirtschaft zum Teil eine Rolle spielt, während der heutige Bergbau dem Industriebetrieb sich in höherem Maße angeglichen hat.

2. Geschichtliche Entwicklung des Handels. Der Handel war schon allen Jägerstämmen in der Form des Tauschhandels bekannt. Besondere Aufmerksamkeit der Forscher hat der Tauschverkehr gefunden, in welchem die Vertreter der Urkultur mit ihren wirtschaftlich fortgeschritteneren Nachbarn zu stehen pflegen. Da dieser Handelsverkehr sich durchgehends auf eine stumme oder geheime Art und Weise vollzieht, so glaubte man in diesem „stummen Handel“ die Urform des Handels erblicken zu müssen. Der „stumme Handel“ besteht darin, daß der eine Teil seine Gaben an einem bestimmten Orte niederlegt, während der andere Teil seine Gegengabe ebenfalls dorthin bringt. Die den Tausch übenden Personen sehen und sprechen sich also nicht. Diese Form des Tausches bildet indes nicht die Urform des Handels. Sie findet sich nicht, wo die Tauschenden mit ihresgleichen die Geschäfte abmachen, wohl aber — aus instinktiver Scheu und Furcht — bei Begegnung mit höherer Kultur. Auch war der Handel keineswegs im Anfang nur ein Geschenkhandel, der gewiß gelegentlich vorkam neben wirklichem Tauschhandel¹. Zur Zeit, wo innerhalb der einzelnen Gebiete noch die geschlossene Hauswirtschaft herrschte, entwickelte sich schon ein lebhafter Außenhandel namentlich bei den Küstenvölkern (Phöniziern, Karthagern usw.). Für das 7. Jahrhundert und das Mittelalter typisch war der Karawanenhandel der Araber. Die Organisation dieses Handels erinnert in etwa an die heutige Aktiengesellschaft, indem auch für jenen kleine Kapitalien zusammengezogen und vereinigt wurden. Phönizier, Griechen, Römer übten einen relativ reichhaltigen Handel aus zwischen verschiedenen Völkerschaften. Im Mittelalter stagniert zuerst der Handel, erhebt sich dann aber zu großer Blüte in dem Außen-

¹ Vgl. Koppers, Die Anfänge des menschlichen Gemeinschaftslebens (1921) 78 ff.

handel der italienischen Republiken, während für den nordischen Verkehr die Hansa den Handel monopolisierte. Bekannt sind die Kämpfe um die Hegemonie im Handel. Spanien, Portugal, Frankreich, Holland, Dänemark, England spielen eine Rolle dabei. Im 19. Jahrhundert entwickelte sich dann mächtig der Binnenhandel infolge des Aufkommens des gewerblichen Großbetriebs, der Vervollkommnung des Verkehrswesens, der geregelten Geldverfassung, der Entwicklung des Kredits usw. Überaus wichtig ist die Rolle, die heute der Handel in der Entfaltung des Wirtschaftslebens spielt. Aber er hat auch zum Teil, übergroße Freiheit ausnützend und rücksichtslosem Eigennutz folgend, schwere Schäden und Erschütterungen im Wirtschaftsleben verursacht.

3. Arten des heutigen Handels. Man kann jetzt den Ankauf von äußeren Gütern zum Zwecke des Verkaufs, also den Handel im engeren Sinne, mit Lexis als Fach- oder Kaufhandel dem Fabrikhandel gegenüberstellen, bei welchem die aus gekauften Rohstoffen oder Halbfabrikaten hergestellten Waren von dem Produzenten selbst verkauft werden¹. Indem die Fabrikanten sich vielfach bestreben, für ihre eigenen Erzeugnisse den vermittelnden Kaufhandel auszuschalten, wich dieser auf manchen Gebieten vor dem Fabrikhandel zurück.

Unterscheidungsmerkmale, wie: Abnahme und Verteilung der Produkte anderer, treten bei dieser Entwicklung zurück. Kommerzielle und industrielle Funktionen finden sich innerhalb derselben Unternehmung zugleich.

In Anlehnung an Sombart² bezeichnet Landauer³ als „Händler“ den Träger der kommerziellen Funktionen des Wirtschaftsprozesses. Dessen Aufgaben gipfeln in geschickter Ausnutzung der Konjunktur und in einer sinnvollen Anpassung an die Marktverhältnisse. Er muß beweglich sein, um sein Handeln der jeweiligen Marktlage anzupassen. Der Händler arbeitet in erster Linie mit umlaufendem Kapital. Der „industrielle“ Unternehmer ist demgegenüber der Leiter des technisch-industriellen Produktionsprozesses; er bildet die Konstante in der kapitalistischen Wirtschaft, wie der Händler die Variante. Das Kapital, mit dem der Träger der rein industriellen Funktion arbeitet, ist in erster Linie stehendes Kapital.

Blieben wir jedoch hier zunächst bei dem den Gütertausch vermittelnden Kaufhandel.

1. Nach dem Gegenstande unterscheidet man hierbei: den eigentlichen „Güterhandel“ und den „Handel in Werten“. Letzterer ist hauptsächlich Valuten- (Geldsorten-) und Effektenhandel (Wertpapierhandel: Aktien-, Wechsel-, Devisen- und Obligationenhandel). Oder, wie man gewöhnlich sagt, unter Berücksichtigung der wichtigsten Formen und Fälle: Warenhandel und Effektenhandel.

Der gewerbsmäßig betriebene Ankauf von Landgütern, um sie als Bauerngüter oder in Parzellen zerlegt mit Gewinn wieder zu verkaufen, auch entsprechende

¹ Man spricht von Tauschhandel (Barattohandel), wenn Ware gegen Ware, nicht Ware gegen Geld (Kaufhandel) getauscht wird.

² Die Juden und das Wirtschaftsleben (1911) 189 ff. Sombart will nur „die Anordnung der einzelnen Unternehmerfunktionen übersichtlicher gestalten“ (a. a. O. 190).

³ Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXIV (1912) 879 ff.

Spekulationen mit städtischem Boden, mögen als Immobilienhandel hier ebenfalls kurz erwähnt werden.

2. Nach dem Absatz bzw. nach den Betriebsformen ist zu unterscheiden zwischen dem Handel en gros an Zwischenhändler und dem Handel en détail unmittelbar an die Konsumenten. Der Detailhandel kommt wiederum als Großbetrieb oder als Kleinbetrieb vor.

Zum Großhandel gehört also sowohl der Handel en gros an Zwischenhändler wie der Detailhandel als Großbetrieb (das konzentrierte Großgeschäft der Warenhäuser mit ihren Zweiganstalten innerhalb derselben Großstadt oder in verschiedenen Städten, das große Spezialgeschäft, spezialisierte Versandgeschäft, der Detailverkehr mit auswärtigen Abnehmern im großen, sei es in Verbindung mit Warenhäusern oder als selbständige Unternehmung).

Der eigentliche Kleinhandel ist Detailhandel im Kleinbetrieb mit Verkauf unmittelbar an die Konsumenten. Zuweilen verkauft der Kleinhandel auch an Produzenten und Großhändler. So kaufen z. B. sog. „Aufkäufer“ bei den Bauern Getreide usw. ein und verkaufen es an Getreidegroßhändler usw.; oder sie versorgen Bürsten- und Pinselfabriken mit Borsten, die sie auf dem Lande zusammengekauft haben; Hochöfen und Walzwerke erhalten altes Eisen und Brucheseisen von kleinen Händlern usw. Die unterste Stufe des Kleinhandels bilden (vom Hausierhandel abgesehen) der „Höker“- oder „Kramhandel“, der nicht von einem Laden, sondern von einem offenen Stand aus betrieben wird, dann der „Trödelhandel“ (Verkauf von geringwertigen gebrauchten Sachen, alten Kleidern, Hausgerät usw.). Der Antiquitätenhandel arbeitet dagegen oft schon mit bedeutendem Kapital.

Der Verkauf wertvoller Maschinen unmittelbar an die Gebraucher ist „Großhandel“, gehört aber zum „Fabrikhandel“, ist keine Art des „Kaufhandels“. Der Großhandel in Wein usw., der zuweilen direkt an die Konsumenten sich wendet, ist hoffentlich nicht immer „Fabrikhandel“, aber doch Produzentenhandel und nicht „Kaufhandel“.

3. Nach dem Standort des Händlers unterscheidet man den stehenden Handelsbetrieb des sesshaften Handels und den Wanderhandel. In alten Zeiten, wo die Verkehrsmittel auf niedriger Stufe der Entwicklung standen und der Verkehr mit manchen Gefahren verbunden war, vereinigten sich die Vertreter des damals vorherrschenden Wanderhandels häufiger zu gemeinsamen Reisen und Transporten, wie jetzt noch in manchen Gebieten mit geringerer Kulturentwicklung (der oben angeführte Karawanenhandel, die älteste Form des Landhandels). Mit der Vervollkommnung der Verkehrs- und Transportmittel, der größeren Sicherheit, trat der Wanderhandel indes immer mehr hinter dem sesshaften Handel zurück. Die Händler konnten nun ihre Waren aus der Fremde beziehen und in die Fremde absetzen, ohne daß sie sich persönlich auf die Wanderung begaben. Das Bestreben, den Absatz auf möglichst viele Orte

auszudehnen, hat dann neue Formen des Wanderhandels in den Wanderlagern und Wanderauktionen geschaffen. Ebenso fällt das Feilbieten der Waren auf Märkten und Messen außerhalb des Wohnsitzes des Händlers unter den Begriff des Wanderhandels, wenn auch die für diesen geltenden gesetzlichen Bestimmungen hierauf keine Anwendung finden. Die Tätigkeit von Agenten und Reisenden wird man füglich nicht zum Wanderhandel rechnen. Die Reisenden usw. mögen Warenproben mit sich führen und Bestellungen entgegennehmen, die zu verkaufenden Waren aber gehen dabei nicht mit auf die Wanderung.

Die unterste Form des Wanderhandels ist der (vor dem Weltkrieg stark zurückgegangene) Hausierhandel¹, der Kleinhandel im Umherziehen in seinen verschiedenen Formen.

4. Mit Rücksicht auf die geographische Ausdehnung des Handels, die Gebiete, über welche der Handel sich erstreckt, ist zwischen Binnenhandel und Außenhandel (Welthandel) zu unterscheiden.

Der Binnenhandel verkauft im Inland Waren, die in ihm hergestellt oder wenigstens gekauft sind, auch wenn sie im letzteren Falle vom Ausland eingeführt wurden.

Der auswärtige Handel ist entweder Einfuhr- oder Ausfuhr- oder Zwischenhandel. Die einzelnen Händler beschäftigen sich dabei ausschließlich entweder mit der Einfuhr oder mit der Ausfuhr bestimmter Warengruppen. Ein großer Teil des Außenhandels ist heute aber Fabrikhandel unmittelbar auf Rechnung des Produzenten; so z. B. der Verkauf von Schienen, größeren Maschinen, Lokomotiven, Dampfschiffen usw. Kleinere Artikel dagegen, wie z. B. Kurzwaren, Kleineisenwaren, Konfektionswaren usw., auch Massenwaren, die, wie Getreide und manche Rohstoffe, nicht in konzentrierten Großbetrieben erzeugt werden, sind im ausländischen Verkehr (Einfuhr und Ausfuhr, ebenso wie der Absatz der eingeführten Waren) regelmäßig der Vermittlung des Kaufhandels verblieben.

Der Einfuhr- und Ausfuhrhandel kann wieder Aktiv- oder Passivhandel sein, je nachdem ein Volk den Einfuhr- oder Ausfuhrhandel mit eigenen Kräften und Mitteln selbst besorgt oder von andern Völkern für sich besorgen läßt².

Bezieht ein Volk aus dem Ausland Waren, um sie an ein fremdes Volk weiterzuverkaufen, so spricht man von internationalem Zwischenhandel. Dieser konzentriert sich gewöhnlich an günstig gelegenen Plätzen, wo Einfuhr und Wiederausfuhr sich leicht vollziehen. Manche Länder, die es vorziehen, die von ihnen benötigten Waren direkt aus dem Ausland zu beziehen, haben die sog. „indirekte“ Einfuhr solchen Zwischenhandels durch besondere Zollzuschläge erschwert.

¹ Vgl. hierzu Soziale Revue X (1910) 487; Bd. III 606 866.

² Früher nannte man den Ausfuhrhandel „Aktivhandel“ im Gegensatz zum „Passiv“-Einfuhrhandel.

Der Generalhandel umfaßt alle in ein Land eingeführten und aus demselben ausgeführten Waren, einschließlich der in Freibezirke zur bloßen Lagerung eingeführten; auch wird in Deutschland zum Generalhandel noch die Durchfuhr (an der lediglich die Transportkosten verdient werden) gerechnet.

Unter Gesamteigenhandel versteht man den Generalhandel mit Ausschluß der bloßen Durchfuhr.

Der Spezialhandel umfaßt die Einfuhr in den inneren Verkehr und zur Verarbeitung im Inland mit Wiederausfuhr der veredelten Ware (Veredlungsverkehr).

Andere rechnen den Veredlungsverkehr zugleich mit dem Niederlagenverkehr zum Generalhandel. Der Spezialhandel umfaßt dann nur die definitiv (aus dem Ausland und den zollfreien Niederlagestätten) eingeführten und die definitiv ausgeführten Waren.

Diese Unterscheidungen kommen namentlich bei der Handelsstatistik in Anwendung.

4. Die Rechtsform der Handelsunternehmung¹. Die Eigenart der Handelstätigkeit läßt nicht den geregelten Gang zu, der sich z. B. in Fabriken vorfindet. Der Großhandel muß den Wechsel der Marktverhältnisse schärfer im Auge behalten wie der Fabrikant, muß die Konjunkturen rascher erfassen und beurteilen, muß alle günstigen Gelegenheiten zum Kaufen und zum Verkaufen erspähen. Der Handel, der vorwiegend mit umlaufendem Kapital arbeitet, nicht mit bedeutendem stehenden Kapital, wie die großen Fabrikunternehmungen, kann weit beweglicher sein, erfordert aber auch zu seinem erfolgreichen Betriebe diese größere Beweglichkeit. Der besondern Natur der Handelstätigkeit entspricht darum eine Unternehmungsform um so besser, je weniger sie die Entschlußfähigkeit des Unternehmers, die Anpassungsfähigkeit seiner Tätigkeit an die wechselnden Verhältnisse hemmt, und je mehr sie die rasche Durchführung der Entschlüsse erleichtert. Unter dieser Rücksicht ist die Einzelunternehmung die zweckmäßigste Form des Handelsbetriebs. Ihr nähert sich die offene Handelsgesellschaft mit wenigen Teilnehmern, wie auch die Annahme eines stillen Gesellschafters die Einheitlichkeit und rasche Entschlußfähigkeit der Leitung nicht beeinträchtigt. Kommanditgesellschaften sind im Handelsbetrieb selten. Sie kommen vor z. B. bei großen Warenhäusern. Da die Geschäftsführung hier Sache des oder der leitenden Gesellschafter ist, die Kommanditisten aber zurücktreten, so wird auch da eine Hemmung der Leitung weniger zu befürchten sein. Gesellschaften mit beschränkter Haftung eignen sich für den eigentlichen Handelsbetrieb im allgemeinen wenig, wenn die Zahl der Gesellschafter eine größere ist. Bei Familiengründungen namentlich, oder wo auch sonst die Gesellschaft nur aus wenigen Mitgliedern besteht, mag immerhin auch hier der Geschäftsführung die erforderliche Beweglichkeit noch gewahrt werden können. Am wenigsten eignet sich für den reinen Handelsbetrieb die Rechtsform der Aktiengesellschaft². Die Zahl der Gesellschafter ist hierbei regelmäßig größer. Die Geschäftsanteile

¹ Wenn wir hier von den Rechtsformen der Handelsunternehmung und dem Personal derselben sprechen, so geschieht das nur ganz kurz, um an früher Gesagtes zu erinnern und Lesern, die den dritten Band nicht kennen, einen gewissen Ersatz zu bieten. Ausführlichere Darlegungen über die Rechtsformen der Unternehmung vgl. Bd. III, Kap. 2, § 9, S. 300 ff.

² Über die alten privilegierten Handelsgesellschaften des 17. Jahrhunderts vgl. Bd. III, Kap. 2, § 9, S. 312 ff.

haben die Form von Inhaberpapieren, sind für den Börsenverkehr bestimmt. Ein engerer Zusammenhang der Gesellschafter mit der Gesellschaft besteht nicht. Die Geschäftsführung liegt in den Händen von Beamten, deren Interessen weniger stark mit denen der Gesellschaft verknüpft sind. Der Aufsichtsrat kümmert sich in der Regel nicht um die Einzelheiten des Betriebs usw. Tatsächlich sind denn auch für den reinen Handel Aktiengesellschaften selten, und wo sie sich fanden oder finden, sind sie meist wenig erfolgreich, obwohl zuweilen bereits bestehende und blühende Handelsunternehmungen von Aktiengesellschaften übernommen und nicht ohne Erfolg betrieben wurden. Beschränkt sich die Zahl der Aktionäre auf wenige Personen und gelingt es, die Interessen der Leitung enger mit den Interessen der Gesellschaft zu verknüpfen, dann mag ja auch eine Aktiengesellschaft die für den Handelsbetrieb erforderliche Beweglichkeit und schnelle Dispositionsfähigkeit belassen können. Größere Bankunternehmungen wählen mit Vorliebe die Form von Aktiengesellschaften. Das sind aber keine reinen Handelsbetriebe; auch im Effektengeschäft spielt der Kauf zum Wiederkauf eine weit geringere Rolle als die Emission, die Schaffung neuer Wertpapiere und die Beteiligung an sonstigen Aktiengesellschaften. Die Genossenschaft mit ihrem veränderlichen Personenbestand und Kapital erweist sich, wo der Absatz gesichert ist (wie bei dem Konsumverein), als leistungsfähig im Ankauf der Waren zum Zwecke des Wiederverkaufs (an ihre Mitglieder).

5. Verstaatlichung des Handels ist eine Forderung, die besonders für die Versorgung mit Getreide öfter erhoben wurde. Die einen vertreten dabei den reinen Konsumentenstandpunkt, erhoffen von dem staatlichen Getreidemonopol billiges Brot. In den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts waren es die Produzenten, die den Ruf nach Verstaatlichung des Getreidehandels erhoben (Antrag Kanitz). Die Bauern erwarteten vom Monopol des Staates besseren Schutz gegen die schädigenden Wirkungen der auswärtigen Konkurrenz, die Sicherung einer Anbauprämie ohne übermäßige Verteuerung des Brotes. In der Schweiz waren es die Müller, die eine Monopolisierung durch den Staat befürworteten, weil die deutschen Zollvorschriften damals die Wirkung einer Exportprämie auf die feineren Mehlsorten ausübten und die schweizerische Müllerei stark unter dem deutschen Import zu leiden hatte. Auch mit Rücksicht auf eine gesicherte Versorgung im Kriegsfall (staatliche Lagerhäuser) wurde das staatliche Getreidemonopol vielfach für empfehlenswert gehalten. Es fragt sich jedoch, ob hierzu die Sicherung der Getreideversorgung nicht ebensogut durch freien Getreidehandel erreicht werden kann bei Errichtung ausreichender Lagerhäuser mit staatlichen Beiträgen an ihren Betrieb, ferner durch Begünstigung in den Eisenbahnfrachten von der Landesgrenze bis zum Lagerhaus usw.

Beim Getreidemonopol¹ würde es sich nur um ein Einkaufs- und Verkaufsmonopol für Getreide und Mehl handeln können. Wollte man ein Produktionsmonopol einführen, dann müßte auch das Getreideareal

¹ Vgl. Albert Meyer, Das Getreidemonopol in der Schweiz, in Zeitschrift für Sozialwissenschaft 12. Jahrg. (1909) 19.

verstaatlicht und ebenso müßte die Mühlenindustrie in staatlichen Besitz überführt werden. Dazu aber wird man sich aus guten Gründen nicht so leicht verstehen. Bei der ganzen Verstaatlichungsfrage spielt überhaupt die Phantasie eine große Rolle. Es wäre doch zunächst sorgfältig zu untersuchen, ob denn die Konsumenten beim Getreidemonopol sich wirklich besser stehen würden als ohne dieses Monopol; ob ferner das Einkaufs- und Verkaufsmonopol dem Staate nicht ein Risiko aufbürde, das er nicht so ohne weiteres auf sich nehmen kann. Die Vergesellschaftung des Getreidehandels ist ja auch nur das letzte Mittel, das erst dann in Anwendung kommen kann, wenn näherliegende andere Mittel wirkungslos blieben, wenn die Betätigung des privaten Handels sich gar nicht mit der Volkswohlfahrt vereinigen läßt. Uns scheint, daß gewisse Übelstände sich beseitigen ließen durch Beeinflussung und Kontrolle der Preisbildung seitens der öffentlichen Instanzen, Gemeinde und Staat, sofern die beruflichen Organisationen diesbezüglich versagen. In dem gerechten Preise sind die Interessen der Produzenten, des Handels, der Konsumenten zugleich gewahrt, ist überspannter kapitalistischer Gewinnsucht das Tor verschlossen, auch ohne eine Sozialisierung von zweifelhafter Güte.

Dabei bleibt bestehen, daß die Versorgung mit Nahrungsmitteln wie allen lebensnotwendigen Dingen die Aufmerksamkeit und Sorge der öffentlichen Körperschaften, Staat und Gemeinde, stets in besonderem Maße für sich in Anspruch nehmen wird. Eigentliche Verstaatlichung oder Kommunalisierung aber könnte nur als Notstandsmaßregel, wenn alle andern Mittel versagen, in Frage kommen.

In einem kommunistischen Gemeinwesen würde es für den inneren Verkehr der Vermittlung, wie der Handel sie bis heute vollzieht, nicht bedürfen. Aus öffentlichen Magazinen könnten die Verbraucher unmittelbar entnehmen, was sie benötigten. In der arbeitsteiligen und privatwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft aber bedarf es räumlicher und rechtlicher oder wenigstens rechtlicher Übertragung der Güter und Leistungen von der einen Wirtschaft auf die andere. Hier übernimmt dann der Handel die Vermittlung dieses Güteraustausches.

6. Das Personal der privaten Handelsunternehmung. 1. Zunächst der Unternehmer selbst. Ohne umfassende Sachkenntnis, klares Urteil und rasche Entschlußfähigkeit wird der Unternehmer seiner wirtschaftlichen Aufgabe und seinem eigenen geschäftlichen Interesse nicht gerecht werden können. Der Großhändler wird sich genau umsehen müssen, auf welchem Markte im In- oder Ausland er am vorteilhaftesten einkaufen kann. Dazu bedarf es zuverlässiger Kenntnisaufnahme von den Besonderheiten der verschiedenen Märkte. Der Kaufmann wird darum aus Zeitungen, Börsenberichten, Geschäftszirkularen, den Depeschen und Berichten seiner Korrespondenten und Agenten sich über die auf den in Betracht kommenden Märkten vorhandenen oder zu erwartenden Warenmengen, die Qualität der Waren, deren Preise, die besondern Zahlungsbedingungen, Währungsverhältnisse usw. vergewissern müssen; er wird in Rechnung ziehen, ob die Ware „frei an Bord“ („free on board“, abgekürzt „fob“), „franko Waggon“ geliefert, oder ob die Bahnstation des Käufers als Erfüllungsort

vereinbart wird. Im internationalen Verkehr sind die Klauseln: „Kosten und Fracht“ („cost and freight“, abgekürzt „cf“), dann auch: „Kosten, Assekuranz und Fracht“ („cost, insurance, freight“, abgekürzt „cif“) vielfach im Brauch. Der Preis schließt dabei die Fracht bis zum inländischen Hafen bzw. auch noch die Versicherungsprämie ein. Der Händler wird alle diese Momente sorgfältig prüfen, in einer Art Arbitrage feststellen, welcher der in Betracht kommenden Märkte ihm jeweilig den vorteilhaftesten Einkauf verspricht. Es bedarf also einer nicht gerade einfachen und leichten Kalkulation, um schließlich festzustellen, wie hoch die Mengeneinheit der einzukaufenden Ware dem Käufer in seinem eigenen Lager zu stehen kommt, wenn er hier oder dort einkauft. Der geschäftliche Erfolg hängt dann wieder auch von einem günstigen Verkauf der Waren ab. Die engere und festere Verbindung zwischen Kaufmannshaus und Kundschaft war unter den modernen Konkurrenzverhältnissen seltener geworden, wenn auch Solidität der Geschäftsführung dem Großhändler einen der Firma anhänglichen Kundenkreis zu verschaffen und zu erhalten vermochte. Mit den Detailhändlern des Inlandes wird der Großhändler unmittelbar oder durch Vermittlung seiner Reisenden in Verbindung treten, mit den gewonnenen Kunden dauernd Fühlung zu bewahren und neue Kunden zu gewinnen suchen. Er muß sich ein Urteil bilden über den Bedarf der Kundschaft, Bedarf voraussehen, wecken, die geeigneten Artikel in richtiger Weise und Auswahl darzubieten verstehen. Im Auslandsverkehr, namentlich über See, ist der Verkehr mit Detailhändlern schwieriger, wenn das Handelshaus keine eigene Niederlassung im Auslande besitzt. Da wird am besten an ausländische Großhändler abgesetzt, oder man bedient sich der Vermittlung von Kommissionären. Diese verkaufen entweder nach Probe oder sie erhalten eine größere Warenmenge in „Konsignation“, um sie möglichst vorteilhaft zu verkaufen. Bei günstiger allgemeiner Geschäftslage hat auch die nicht selten angewendete Auktionsmethode manche Vorzüge (durch Schnelligkeit des Absatzes, bare Bezahlung). Auf dem Wege der Auktion wurden z. B. in Amsterdam und Rotterdam Kaffee von Java, in London, Havre, Antwerpen überseeische Wolle, in Liverpool Baumwolle, in London Kaffee, Tee, Kakao und andere Kolonialwaren in beträchtlichen Mengen verkauft. In den deutschen Seeplätzen blieben solche Auktionen seltener. Sie beschränkten sich dort auf überseeische Farb- und Nutzhölzer sowie Fische in Hamburg, auf Rauchwaren in Leipzig usw. Bekannt sind die Weinauktionen, welche Produzenten am Rhein und der Mosel veranstalten. In Amsterdam und Rotterdam kam an Stelle der Auktionen eine Art Submissionsverfahren für Java- und Sumatratabak in Übung, die sog. „Einschreibung“, indem nämlich die Käufer ihre Gebote schriftlich einreichen mußten.

Der Detailhändler wird sich Kunden erwerben und diese bewahren, wenn er es versteht, deren Individualität Rechnung zu tragen und besondern Wünschen aufs äußerste entgegenzukommen. Gewiß verlangen die Kunden an erster Stelle gute und preiswürdige Ware. Doch kommt hier außerordentlich viel auch auf die Art der Bedienung an, ob diese jeder Zeit bereitwillig, rasch und freundlich ist. Viel trägt zum geschäftlichen Erfolg günstige örtliche Lage bei, äußere Ausstattung und Ausschmückung des Ladens. Schließlich versteht es sich von selbst, daß auch der Detailhändler ausreichender kaufmännischer Bildung und Schulung sowie eines für seinen Geschäftsbetrieb genügenden Kapitals bedarf.

2. Die Tätigkeit der Handlungsgehilfen¹ ist im wesentlichen die gleiche wie die des Unternehmers: Korrespondieren, Kalkulieren, Buchführen usw. Auch werden die Handlungsgehilfen sozial zum Bürgertum gerechnet. Sie haben in der Regel eine höhere Bildung als der gewöhnliche Arbeiter. Für manche Gehilfen gilt die Gehilfenstellung auch als Übergang und Vorbereitung für künftige eigene Selbständigkeit. Gesellschaftlich ist der Abstand zwischen dem Handlungsgehilfen und dem Unternehmer nicht so groß. Das gilt nicht nur von den Ladengehilfen und Kontorgehilfen der kleineren Geschäfte, sondern mehr oder minder (es bedarf der Verklausulierung) auch von den Kommiss der großen Handelshäuser. Das Einkommen blieb freilich nicht immer hoch genug, um dem Handlungsgehilfen entsprechend „standesmäßiges“ Auftreten leicht zu machen. Das traf ganz besonders zu bei den unteren Schichten des Gehilfenstandes im Kleinhandel, die sehr unter dem überstarken Zudrang zum Handelsgewerbe zu leiden hatten.

Bezüglich der rechtlichen Stellung der Handlungsgehilfen verweisen wir zunächst auf die §§ 59–82 des Handelsgesetzbuches, durch welche schon vor dem Weltkrieg eine umfassende Regelung erfolgt war. Der Handlungsgehilfe muß hiernach bei seiner Tätigkeit im Geschäft den gebührenden Schutz seiner Gesundheit finden, wie die Aufrechterhaltung der guten Sitten und des Anstandes gesichert sein muß. Das gilt insbesondere auch, wenn der Gehilfe in die häusliche Gemeinschaft des Prinzipals aufgenommen wird; da muß der Prinzipal in Ansehung des Wohn- und Schlafrumes, der Verpflegung sowie der Arbeits- und Erholungszeit diejenigen Einrichtungen und Anordnungen treffen, welche mit Rücksicht auf die Gesundheit, die Sittlichkeit und die Religion des Handlungsgehilfen erforderlich sind (§ 6). Wird der Gehilfe durch unverschuldetes Unglück am Dienste verhindert, so behält er für die Dauer von sechs Wochen seinen Anspruch auf Gehalt und Verpflegung. Diese Bestimmung kann (wenigstens nach der Rechtsprechung) durch Vertrag ausgeschlossen werden. Doch wäre eine Vereinbarung nichtig, die Anrechnung der für die Zeit der Behinderung dem Gehilfen aus einer Kranken- oder Unfallversicherung zukommenden Beträge festsetzen wollte (§ 63). Die Zahlung des dem Gehilfen zukommenden Gehalts hat am Schlusse jeden Monats zu erfolgen (§ 64). Ist das Dienstverhältnis für unbestimmte Zeit eingegangen, so kann es von jedem Teile für den Schluß eines Kalendervierteljahres unter Einhaltung einer Frist von sechs Wochen gekündigt

¹ Vgl. Bd. III, Kap. 2, § 4, S. 160 ff. Bei den Hilfskräften im Kramhandel, zum Teil auch in der sonstigen Handelstätigkeit, ist die Betätigung der Hauptsache nach Handreichung, Eintragung von Rechnungen und Belegen in die Bücher, Adressenschreiben, Expeditionstätigkeit usw., das sind Betätigungsformen rein mechanisch-registrierender Art. Höhere Anforderungen werden gestellt an diejenigen Personen, die an der spekulativen Tätigkeit des Handels teilnehmen (Disponenten, Einkäufer, Reisende usw.). — Die Handlungsgehilfen werden den sog. „Privatbeamten“ zugezählt, d. i. „Personen, welche nicht als öffentliche Beamte anzusehen, in wirtschaftlicher dauernder Abhängigkeit sich befinden, gegen Gehalt beschäftigt sind und ausschließlich oder doch überwiegend geistige Tätigkeit vollziehen“ (Stier-Somlo). Dazu gehören die Angestellten in der Land- und Forstwirtschaft, in der Industrie, einschließlich Bergbau und Baugewerbe, im Handel und Verkehr samt Gast- und Schankwirtschaften; ferner die Handlungsgehilfen und Angestellten der freien Berufe, die Beamten von sozialen, wirtschaftlichen oder politischen Organisationen und Einrichtungen. Vgl. H. Potthoff, Der Privatangestellte, im Handbuch der Politik IV³ (1921); Retzbach, Leitfaden für die Soziale Praxis (1922) 128 ff.

werden (§ 66). Wird vertragsmäßig eine kürzere oder längere Kündigungsfrist vereinbart, so muß sie für beide Teile gleich sein und darf nicht weniger als einen Monat betragen. Auch kann die Kündigung nur für den Schluß eines Monats zugelassen werden (§ 67). Diese Vorschriften des § 67 finden keine Anwendung, wenn der Gehalt des Gehilfen mindestens 5000 (später 30 000) Mark für das Jahr beträgt, und ebenso in dem Falle, wo der Gehilfe für eine außereuropäische Handelsniederlassung angenommen ist und der Prinzipal, wenn er das Dienstverhältnis kündigt, die Kosten der Rückreise des Gehilfen zu tragen hat (§ 68). Auf vorübergehende Aushilfe, wenn das Dienstverhältnis nicht über drei Monate hinaus fortgesetzt wird, findet § 67 ebenfalls keine Anwendung. Wichtige Gründe können beide Teile zur Lösung des Verhältnisses ohne Kündigung berechtigen. Solche Gründe sind für den Gehilfen, wenn er unfähig wird zur Fortsetzung des Dienstes, wenn der Prinzipal das Gehalt oder den gebührenden Unterhalt nicht gewährt, wenn der Prinzipal seiner Verpflichtung hinsichtlich der Sorge für Gesundheit, Sittlichkeit usw. nicht nachkommt, wenn der Gehilfe sich seitens des Prinzipals, dessen Familienangehörigen oder Angestellten Tätlichkeiten, erheblichen Ehrverletzungen oder unsittlichen Zumutungen schutzlos ausgesetzt sieht. Der Prinzipal kann zur Kündigung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist schreiten bei dienstlicher Untreue des Gehilfen, bei Mißbrauch des Vertrauens, oder wenn der Gehilfe ohne Einwilligung des Prinzipals selbst ein Handelsgewerbe treibt oder in dem Handelszweige des Prinzipals Geschäfte macht; wenn der Gehilfe unbefugt für eine den Umständen nach erhebliche Zeit seinen Dienst verläßt oder auch sonst seinen Dienstverpflichtungen nachzukommen sich weigert; wenn er durch anhaltende Krankheit, eine längere Freiheitsstrafe oder Abwesenheit, oder durch eine die Zeit von acht Wochen übersteigende militärische Dienstleistung an der Verrichtung seiner geschäftlichen Dienste verhindert wird, wenn er sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Prinzipal oder dessen Vertreter erlaubt (§§ 70–72). Bei der Beendigung des Dienstverhältnisses kann der Gehilfe nach dem Handelsgesetzbuch ein schriftliches Zeugnis über die Art und Dauer der Beschäftigung fordern. Auf Verlangen des Gehilfen ist das Zeugnis auf die Führung und die Leistungen auszudehnen. Die sog. „Konkurrenzklausele“ (Wettbewerbsverbot), eine Vereinbarung, welche die gewerbliche Tätigkeit des Gehilfen nach Beendigung des Dienstverhältnisses zu Gunsten des Prinzipals beschränkt, soll, nach § 74 des Handelsgesetzbuches, nach Zeit, Ort und Gegenstand nicht die Grenzen überschreiten, die den Gehilfen gegen eine unbillige Erschwerung seines Fortkommens schützen. Sie darf sich insbesondere nicht auf einen längeren Zeitraum als drei Jahre erstrecken. Mit Minderjährigen kann eine solche Vereinbarung überhaupt nicht geschlossen werden. Wird das Dienstverhältnis wegen vertragswidrigen Verhaltens des Prinzipals seitens des Gehilfen gelöst, oder kündigt der Prinzipal ohne erheblichen Grund, so kann derselbe aus der vereinbarten Konkurrenzklausele keine Ansprüche geltend machen, es sei denn, daß dem Gehilfen für die Dauer der Beschränkung das zuletzt von ihm bezogene Gehalt fortgezahlt wird. Hat der Gehilfe für den Fall der Verletzung der von ihm übernommenen Verpflichtung die Zahlung einer Konventionalstrafe versprochen, so kann der Prinzipal nur diese fordern, der Anspruch auf Erfüllung oder auf Ersatz eines andern Schadens bleibt dann ausgeschlossen (§ 75). Nach einem Gesetz von 1921 ist das Wettbewerbsverbot nichtig, wenn die dem Gehilfen zustehenden Leistungen jährlich 12 000 Mark nicht übersteigen.

Außer dem Handelsgesetzbuch sind die Verhältnisse der Handlungsgehilfen auch durch die Gewerbeordnung, speziell für Gehilfen in offenen Verkaufsstellen, geregelt. Doch wurden die Bestimmungen der Gewerbeordnung durch Verordnungen der Revolutionsregierung modifiziert.

Erwähnenswert ist die Verordnung über Tarifverträge, Angestelltenausschüsse usw. vom 23. Dezember 1918, die Verordnung vom 18. März 1919 über die regelmäßige tägliche Arbeitszeit, das Betriebsrätegesetz vom 1. Februar 1920. Auf die genannten Verordnungen und Gesetze wie auf die Angestelltenversicherung (seit 1. Januar 1913, verbessert durch Notgesetz vom 23. Juli 1921, abermalige Änderung November 1922) können wir an dieser Stelle nicht näher eingehen.

Insoweit das Handelsgesetzbuch nichts anderes bestimmt, finden auf die Handlungsgehilfen auch die allgemeinen Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches über den Dienstvertrag (§§ 612 ff.) Anwendung.

Um die Handlungsgehilfen, die nicht in Handelsbetrieben im engeren Sinne, sondern in Fabriken, Transportunternehmungen usw. beschäftigt sind, von den gewerblichen Betriebsbeamten, Werkmeistern, Technikern zu unterscheiden, wird es genügen, darauf hinzuweisen, daß die Handlungsgehilfen nicht bei der materiellen Produktion, sondern beim Kaufen, Verkaufen und andern Geldgeschäften mitwirken.

Hinsichtlich der Personen, welche in dem Betrieb eines Handelsgewerbes andere als kaufmännische Dienste leisten, gelten nicht die Bestimmungen des Handelsgesetzbuches, sondern die Gewerbeordnung (§ 83).

3. Für die Handlungslehrlinge¹ gelten zunächst ebenfalls die allgemeinen Bestimmungen des Handelsgesetzbuches zu Gunsten der Gehilfen (§§ 60—63, 74, 75). Der Lehrherr hat persönlich oder durch einen geeigneten Vertreter für eine entsprechende Ausbildung des Lehrlings zu sorgen. Er muß ihm an Sonn- und Festtagen die zum Besuch des Gottesdienstes erforderliche Zeit gewähren und hat den Lehrling zur Arbeitsamkeit und zu guten Sitten anzuhalten. Bezüglich des Besuches der Fortbildungsschule gelten die Vorschriften des § 120 der Gewerbeordnung (§ 76). Über Beaufsichtigung des Lehrlingswesens, Lehrlingsprüfungen bestehen für die Handlungslehrlinge keine besondern Vorschriften. Die Berechtigung zum Halten und Anleiten solcher Lehrlinge wird nur durch den Besitz der bürgerlichen Ehrenrechte bedingt (§ 81). Der Lehrvertrag entscheidet über die Dauer der Lehrzeit, eventuell örtliche Verordnung oder Ortsgebrauch. Die Probezeit, innerhalb deren ohne Einhaltung einer Frist gekündigt werden kann, dauert einen Monat und darf nicht für länger als drei Monate vereinbart werden. Nach Ablauf der Probezeit finden auf die Kündigung dieselben Bestimmungen (§§ 70—72) Anwendung, welche bezüglich der Handlungsgehilfen gelten. Als wichtiger Grund zur Kündigung wird hier noch insbesondere hervorgehoben die Vernachlässigung der Verpflichtungen des Lehrherrn im Hinblick auf Gesundheit, Sittlichkeit und Ausbildung des Lehrlings. Beim Tode des Lehrherrn kann das Lehrverhältnis innerhalb eines Monats ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden (§ 77). Vor Beendigung des Lehrverhältnisses kann der Lehrling nach Ablauf eines Monats seinen Lehrherrn verlassen, wenn diesem durch den gesetzlichen Vertreter des Lehrlings bzw. durch diesen selbst im Falle seiner Großjährigkeit die schriftliche Erklärung abgegeben wird, daß

¹ Vgl. Bd. III, Kap. 4, § 3, S. 632 ff.

der Lehrling zu einem andern Gewerbe oder Beruf übergehen werde. Tritt der Lehrling aber vor Ablauf von neun Monaten nach Beendigung des Lehrverhältnisses in ein anderes Geschäft wieder als Handlungslehrling oder als Handlungsgehilfe ein, dann ist der Lehrling zum Ersatz des dem Lehrherrn durch Beendigung des Lehrverhältnisses entstandenen Schadens verpflichtet, und mit ihm haftet als Gesamtschuldner der neue Lehrherr oder Prinzipal, sofern dieser von dem Sachverhalt Kenntnis hatte. Die Erhebung von Ansprüchen wegen unbefugten Austritts aus der Lehre setzt jedoch den schriftlichen Abschluß des Lehrvertrags voraus (§§ 78 und 79). Bei Beendigung des Lehrverhältnisses muß der Lehrherr dem Lehrling ein Zeugnis ausstellen über Dauer der Lehrzeit, die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten sowie über sein Betragen (§ 80).

Für die Bildung des kaufmännischen Nachwuchses war bisher durch die Gesetzgebung weniger gesorgt als für Handwerkslehrlinge (bestimmte Lehrzeit, Prüfung, Recht zum Anleiten von Lehrlingen usw.)¹.

4. Zur Entscheidung von Streitigkeiten zwischen Kaufleuten einerseits und Handlungsgehilfen oder Handlungslehrlingen andererseits sind die Kaufmannsgerichte berufen (Gesetz vom 6. Juli 1904), wie für Erledigung von Streitigkeiten zwischen Arbeitern und Arbeitgebern die Gewerbegerichte (Gesetz vom 29. Juli 1890) geschaffen wurden. Die Zuständigkeit der Kaufmannsgerichte ist auf die im Gesetz bezeichneten Fälle beschränkt, kann aber auch für diese nicht durch Vereinbarungen ausgeschlossen werden. Solche Streitfälle beziehen sich auf Antritt, Fortsetzung, Auflösung des Dienst- oder Lehrverhältnisses, das Zeugnis, Leistungen aus dem Dienst- oder Lehrverhältnis, Rückgabe von Sicherheiten, Zeugnissen, Legitimationspapieren u. dgl., Ansprüche auf Schadensersatz oder Zahlung von Konventionalstrafen, Berechnung und Anrechnung der Krankenversicherungsbeiträge und Eintrittsgelder, Ansprüche aus der Konkurrenzklausel. Auch als Einigungsamt zur Erledigung von Streitigkeiten über die Bedingungen des Arbeits- und Lehrverhältnisses kann das Kaufmannsgericht angerufen werden.

Es ist hier nicht die Stelle, ausführlicher von sozialpolitischen Maßnahmen zu Gunsten der Handlungsgehilfen und Handlungslehrlinge zu sprechen. Von vornherein ist es klar, daß da nicht in demselben Umfang von Schutzmaßnahmen die Rede sein kann wie bei den industriellen Arbeitern. Die Verhältnisse sind zu verschieden und innerhalb der Gruppe der Handlungsgehilfen gibt es wieder so große Unterschiede ihrer Stellung und wirtschaftlichen Lage, daß eine für alle gleichmäßige Schutzgesetzgebung sich nicht durchführen ließe.

Auch durch die neueste Entwicklung sind natürlich nicht alle Wünsche erfüllt, Verbesserungen bleiben immer noch möglich.

¹ F. Frucht, Die Ausbildung der kaufmännischen Lehrlinge (1920). Bezüglich der Ausbildung der Lehrlinge des Handwerks vgl. Bd. III, Kap. 4, § 3, S. 615 ff. 632 ff. — Die österreichische Gewerbeordnungsnovelle vom 5. Februar 1907 hatte einen Befähigungsnachweis für das Handelsgewerbe eingeführt, in der Form, daß der Nachweis zu erbringen sei durch den Lehrbrief bzw. die Lehrzeugnisse über die ordnungsmäßige Beendigung des Lehrverhältnisses und ebenso das Zeugnis über eine mindestens zweijährige Dienstzeit in einem Handelsgewerbe, wobei jedoch die gesamte Verwendung mindestens fünf Jahre zu umfassen hat. Vgl. O. v. Komorzynski, Der Befähigungsnachweis für das Handelsgewerbe (1909).

Über das Organisationswesen des Handels (speziell die Handelskammern) können wir hier ebenfalls hinweggehen, weil der dritte Band ausführlich damit sich beschäftigt hat¹ bzw. in der Neuauflage beschäftigen wird.

Kurz seien hier noch die

7. Hilfgeschäfte des Handels: die Geschäfte der Kommissionäre, Agenten und Makler, erwähnt. Es sind das selbständige Betriebe mit der Aufgabe, den Einkauf und Verkauf der Handelswaren zu erleichtern und zu vermitteln.

1. Ein Geschäft wird „kommissionsweise“ abgeschlossen, wenn einer der Kontrahenten das Geschäft zwar in eigenem Namen, aber nicht für eigene Rechnung, sondern für Rechnung seines Auftraggebers abschließt. Man spricht von einem eigentlichen „Kommissionsgeschäft“, wenn der Abschluß solcher Kontrakte zu einem Gewerbe gemacht wird. Kommissionär wäre somit derjenige, der gewerbsmäßig Waren oder Wertpapiere für Rechnung eines andern, des Kommittenten, in eigenem Namen kauft oder verkauft. Der Kommissionär ist verpflichtet, das Geschäft (Kauf oder Verkauf) mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auszuführen. Er hat dabei das Interesse des Kommittenten wahrzunehmen und dessen Weisungen zu befolgen. Die Kommission zum Einkauf oder zum Verkauf von Waren, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, sowie von Wertpapieren, bei denen ein Börsen- oder Marktpreis amtlich festgestellt wird, kann, wenn der Kommittent nichts anderes bestimmt hat, von dem Kommissionär dadurch ausgeführt werden, daß er das Gut, welches er einkaufen soll, selbst als Verkäufer liefert, oder das Gut, welches er verkaufen soll, selbst als Käufer übernimmt (Selbsteintrittsrecht des Kommissionärs). Der Kommissionär darf bei diesem Selbsteintritt dem Kommittenten keinen ungünstigeren Preis anrechnen, als derjenige war, der zur Zeit der Ausführung des Geschäfts bestand bzw. „notiert“ wurde (Schutz gegen den sog. „Kursschnitt“). Der Kommissionär hat Anspruch auf eine Provision, wenn das Geschäft zur Ausführung (auch durch Selbsteintritt) gekommen ist. Kommt das Geschäft nicht zur Ausführung, so kann der Kommissionär die sog. Auslieferungsprovision beanspruchen, sofern eine solche (regelmäßig am Orte seiner Handelsniederlassung) ortsgebräuchlich ist; desgleichen kann er die Provision fordern, wenn das Geschäft aus einem in der Person des Kommittenten liegenden Grunde nicht zur Ausführung gelangte. Auch für die Benützung seiner Lagerräume und seiner Beförderungsmittel darf der Kommissionär eine Vergütung fordern. Übernimmt der Kommissionär die Verpflichtung, für die Verbindlichkeit eines Dritten, mit dem er das Geschäft für Rechnung des Kommittenten abschließt, einzustehen, so kann er eine besondere Vergütung (Delkredereprovision) beanspruchen. Für alle seine begründeten Ansprüche hat der Kommissionär an dem Kommissionsgut, sofern er es in seinem Besitz hat, oder mittels Konossements, Ladescheins oder Lager Scheins darüber verfügen kann, ein Pfandrecht — Das Konossement (im Überseeverkehr üblich) ist die schriftliche Erklärung des Frachtunternehmers, daß er das Frachtgut empfangen habe und sich verpflichte, dasselbe am Bestimmungsort dem

¹ Vgl. Bd. III, Kap 4, § 4, S. 647 ff.; Kap. 5, §§ 2 und 3, S. 163 ff. Über Auslandshandelskammern vgl. auch Schumacher, Weltwirtschaftliche Studien (1911) 535 ff. Lobhaft bemühte man sich in den letzten Jahren vor dem Weltkrieg um eine der Bedeutung des Kleinhandels entsprechende Vertretung desselben im Handelskammerwesen.

rechtmäßigen Besitzer des Konossements auszuliefern. Der Ladeschein ist das Konossement des Binnenverkehrs, speziell der Binnenschifffahrt. In Deutschland sind Ladescheine beim Landfrachtverkehr (Eisenbahnen) nicht üblich. Der Ladeschein (Warrant) wird von der Lagerhausverwaltung bei der Einlagerung von Waren als Empfangsbestätigung ausgestellt und repräsentiert die Ware selbst¹. Im weiteren Sinne wird man auch das Lagergeschäft, die gewerbsmäßige Lagerung und Aufbewahrung von Gütern zu den Hilfgewerben des Handels rechnen dürfen; ebenso das Speditionsgeschäft, d. i. die gewerbsmäßige Übernahme von Güterversendungen durch Frachtführer oder Verfrachter von Seeschiffen im Namen des Spediteurs, aber für Rechnung eines andern.

2. Handelsagent² ist, wer ständig durch ein Vertragsverhältnis (Agenturvertrag) damit betraut ist, für das Handelsgewerbe eines Kaufmanns Geschäfte zu vermitteln oder im Namen des Kaufmanns Geschäfte abzuschließen, ohne jedoch zu seinem Auftraggeber in ein Dienstverhältnis zu treten. Man unterscheidet hiernach Vermittlungsagenten, welche ihrem Auftraggeber neue Kunden zuführen usw., und Abschlußagenten, die im Namen des Auftraggebers Geschäfte abschließen. Der Agent unterscheidet sich vom Kommissionär aber dadurch, daß er selbständiger Kaufmann ist, vom Kommissionär aber dadurch, daß er Geschäftsabschlüsse nicht in eigenem, sondern im Namen des Auftraggebers macht oder sich auf bloße Vermittlung von Geschäften beschränkt. Die Pflichten des Handelsagenten bestimmen sich zunächst nach dem Agenturvertrag, der nach Handelssitte auszulegen ist. Im allgemeinen ist der Agent verpflichtet, das Interesse des Auftraggebers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu vertreten. Er darf nicht selbst ein Konkurrenzgeschäft, wohl aber andere Geschäfte betreiben. Agenturen fremder Konkurrenzgeschäfte zu übernehmen, ist ihm ohne Erlaubnis des Auftraggebers nicht gestattet. Der Agent vertritt nur das Interesse des Auftraggebers, nicht das der Gegenpartei; verletzt er deren Interesse, so ist er bloß im Falle einer unerlaubten Handlung seinerseits der Gegenpartei zum Schadensersatz verpflichtet. Für seine Tätigkeit erhält der Agent eine Provision, nach ähnlichen Regeln, wie sie für die Provision der Kommissionäre gelten. Für Verkaufsagenten ist der Anspruch auf Provision erst dann begründet, wenn für die vermittelten oder abgeschlossenen Verkäufe der Kaufpreis eingegangen ist. Wird der Kaufpreis nur teilweise bezahlt, dann ist die Provision nach Verhältnis des bezahlten Teiles des Kaufpreises zu entrichten. Der Handlungsagent kann die volle Provision beanspruchen, wenn das Geschäft infolge des Verhaltens des Auftraggebers ganz oder teilweise nicht zustande kam, ohne daß hierfür wichtige Gründe in der Person der Gegenpartei vorlagen. Die Agenten wohnen regelmäßig nicht am Wohnort des Auftraggebers. Sie erhalten die Agentur für ihren eigenen Wohnort bzw. es wird ihnen ein bestimmter Bezirk

¹ Über alles Nähere, besonders die Übertragbarkeit solcher Papiere, belehrt das Handelsrecht. Für das über Kommissionäre, Agenten, Makler Gesagte verweisen wir auf das deutsche Recht.

² Vgl. Paul Behm, Der Handelsagent. Seine soziale Stellung und volkswirtschaftliche Bedeutung (1913). — Über die Bedeutung der Reisenden vgl. die Bemerkungen von George Blondel in „Congrès national pour la défense et le développement du commerce extérieur (Commission de l'organisation de l'enseignement professionnel. Rapport [1912])“.

zur Vertretung des beauftragenden Geschäftshauses angewiesen. Ist ein solcher Bezirk dem Agenten ausdrücklich zugewiesen, dann gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, welche in dem Bezirk ohne seine Mitwirkung durch seinen Auftraggeber oder für diesen abgeschlossen sind.

3. **Handelsmakler** (Sensale) sind solche Personen, die gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von diesen auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig (wie die Handelsagenten) damit betraut zu sein, die Vermittlung von Käufen und Verkäufen von Waren oder Wertpapieren oder anderer Handelsgeschäfte übernehmen. Sie stellen also ihre Dienste dem Publikum überhaupt zur Verfügung. Das Bürgerliche Gesetzbuch sieht die „Vermittlung“ des Maklers schon mit dem bloßen Nachweis der Gelegenheit zum Abschluß eines Vertrags gegeben (BGB. § 652). Handelsmakler im Sinne des Handelsgesetzbuchs haben nicht nur solche Gelegenheiten zu bieten, sondern eventuell auch den Abschluß des Vertrags zwischen den beteiligten Firmen herbeizuführen. Sie schließen also nicht selbst in eigenem Namen, wie die Kommissionäre, und auch nicht in fremdem Namen die Geschäfte ab, wie die Agenten. Nach Abschluß des Geschäfts hat der Makler, sofern die Parteien es nicht erlassen oder der Ortsgebrauch davon entbindet, jeder Partei eine von ihm unterzeichnete Schlußnote zuzustellen, welche Angaben enthält über die Parteien, den Gegenstand und die Bedingungen des Geschäfts. Auch muß der Makler ein Tagebuch führen und in dieses alle abgeschlossenen Geschäfte eintragen. Die Vorschriften über Schlußnote und Tagebuch gelten jedoch nicht für den Warenhandel im Kleinverkehr. Die Vergütung des Maklers besteht in der sog. Courtage oder Sensarie, die, wenn nicht gegenteilige Vereinbarung oder Ortsgebrauch entgegensteht, von jeder Partei zur Hälfte entrichtet wird. Der Handelsmakler steht in einem Vertragsverhältnis zu beiden Parteien, nicht nur zu derjenigen, welche ihn um seine Vermittlung ersucht hat, und er muß unparteiisch zwischen den Interessen der beiden Parteien vermitteln. Andernfalls wird er ersatzpflichtig. Das Handelsgesetzbuch kennt nur Privatmakler. Die Kursmakler an den Börsen, die zur Mitwirkung bei der Feststellung der Börsenkurse berufen sind, haben amtlichen Charakter.

8. **Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels.** Ist der Handel produktiv? Eine alte, aber nicht schwer lösbare Frage. Der Handel ist nicht physisch produktiv. Er erzeugt keine neuen Güter. In der Volkswirtschaft kommt es indes auf Bedürfnisbefriedigung, nicht nur auf Stoffe an. Und für die Bedürfnisbefriedigung, die Bedarfsdeckung eines Volkes, leistet der Warenhandel viel. Er ist durch seine Vermittlungstätigkeit ein wichtiges Glied in der arbeitsteiligen Organisation der Verkehrswirtschaft, fördert den Austausch zwischen Produzenten und Konsumenten. Er erleichtert dem Konsumenten die Deckung des Bedarfs, dem Produzenten das Auffinden von Konsumenten. Er übt eine produktive Tätigkeit aus, indem er durch örtlichen und zeitlichen Ausgleich von Überfluß und Mangel die Brauchbarkeit der Güter vermehrt, neue Gebrauchswerte entstehen läßt, vorhandene steigert. Der Handel wird überall da, wo und so lange wie er imstande ist, den Gütertausch und dadurch die Bedarfsdeckung des Volkes besser und billiger zu gestalten, als ohne ihn möglich wäre, wahre volkswirtschaft-

liche Produktivität und vermöge dieser volle Berechtigung bewahren. Das gilt vom Handel im allgemeinen, dem Großhandel wie dem Kleinhandel.

Ob die Wirksamkeit des einzelnen Händlers volkswirtschaftlich produktiv ist, das hängt noch von besondern Umständen, namentlich davon ab, ob der Händler bei der Ausübung seines Gewerbes nicht eine privatwirtschaftliche Produktivität sucht auf Kosten der volkswirtschaftlichen, ob die Vermittlungstätigkeit und der weitgehende Einfluß des Kaufmanns auf die Preisbildung volkswirtschaftlich nützlich bleibt, oder aber, ob das Streben des Kaufmannes nach Handelsgewinn ihn die Interessen der Volkswirtschaft vergessen läßt. Daß hierin von manchen Händlern gefehlt wurde, läßt sich nicht verkennen. Begreiflich ist unter dieser Rücksicht denn auch das alte Mißtrauen gegen den Handel als einen Beruf, für den der Gewinn nur zu oft alles sei, dem die Gegenstände selbst, die er kauft und verkauft, gleichgültig seien, wenn nur das Geschäft großen Gewinn einbringe usw. Eine Berufsart, die wie der Handel der Bedarfsdeckung des Volkes im allgemeinen als nützlich sich erweist, ist aber darum noch nicht unproduktiv, wenn Individuen, die zu ihm gehören, unproduktiv wirken. Und so wird man, wie andere Gewerbetreibende, so auch nur jene Händler volkswirtschaftlich entsprechend unproduktiv nennen, die für den solidaristischen Gedanken kein Verständnis haben, deren Gewinn durch Betrug oder Übervorteilung entsteht, die bei der Ausübung ihres Gewerbes nur sich und den eigenen Vorteil ohne Rücksicht auf die Interessen anderer im Auge haben, die privatwirtschaftliche Produktivität der volkswirtschaftlichen überordnen, Vorteile suchen auf Kosten des Volkes; ebenso solche Leute, die durch Faulheit und schuldbar schlechten Geschäftsbetrieb der Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe keinen Vorteil bringen.

Nebenbei bemerkt: wie sehr man die Pflicht der Arbeit betonen muß, so wird doch nicht jedes „Sich-zur-Ruhe-setzen“ eines Kaufmannes zu verurteilen sein. Gemeinschädlich ist nur eine große Zahl von Rentnern, die, obwohl arbeitsfähig, gar nichts tun. Leute aber, die viel gearbeitet haben und die sich auch ohne einen bestimmten wirtschaftlichen Lebensberuf für die Allgemeinheit nützlich machen, darf auch der Volkswirt nicht Drohnen nennen (Held).

9. Handel und Handelskenntnis. Mit Recht hat Schumacher¹ beklagt, daß bei der bisher üblichen Einteilung der Volkswirtschaftslehre in drei gleiche Teile an den deutschen Hochschulen die Wirtschaftspolitik und da besonders wieder die Handels- und Verkehrspolitik zu kurz gekommen sei. Dieser Mangel mußte um so mehr als solcher erkannt werden, je mehr der eigentliche Bildungswert der kaufmännischen Lehrzeit schwand. So begreift sich der immer stärker gewordene Ruf nach eigenen Handelshochschulen, die ihren Lehrplan den Bedürfnissen des Handels am besten

¹ Weltwirtschaftliche Studien (1911) 542 ff. 552 ff. Heute treten manche für ein Aufgehen der Handelsschulen in die Universität ein.

anpassen konnten. „Die Handelshochschule gibt sich nicht dem Wahne hin“, sagt Schumacher, „sie könne lehren, wie man Geld verdiene. Wir wissen vielmehr, daß das, was man ‚geschäftlichen Blick‘ nennt, sich nicht lehren läßt. . . . Wohl aber kann sie denen, die an sich die Fähigkeiten zu einem Kaufmann haben, dazu verhelfen, diese Fähigkeiten leichter, vollständig, vielseitiger zu entwickeln und auszunutzen.“

Die Beteiligung am Welthandel macht genauere Kenntnis der Handels- und Verkehrsverhältnisse des Auslands nötig. Wertvolle Informationen bieten die Berichte der Konsulate und die Fülle von Mustern, die dem Inland zugeführt werden. Im Anschluß an die Chicagoer Weltausstellung¹ wurde in Amerika ein großes Musterlager (Handelsmuseum) gegründet, das in andern Staaten Nachahmung fand. Solche Einrichtungen haben gewiß großen Wert, sind aber der Verbesserung bedürftig, sowohl in sich wie in ihrer praktischen Verwertung für die Handelswelt. So wurde vorgeschlagen, in Deutschland eine Reichshandelsstelle zu schaffen, welche den Kaufleuten von Sachverständigen bearbeitete Auskünfte erteile; die Muster würden dabei nur als Annex der Auskunfterteilung zu betrachten sein².

10. Handel und Moral. Die Stellung der christlichen Kirche gegenüber dem Handel ist zuweilen Mißdeutungen begegnet. Einzelne scharfe

¹ „Ausstellungen“ sind „öffentliche Vorführungen der Produktion (namentlich der künstlerischen und gewerblichen Tätigkeit) eines Bezirks oder Landes nach einer planmäßigen Ordnung, zu dem Zwecke, von der Leistungsfähigkeit (oder Produktionsrichtung) ein Bild zu geben und zugleich eine geschäftsmäßige, durch den öffentlichen Wettbewerb und den zusammenfassenden Vergleich verstärkte Reklame zu machen“ (Benedict). Man unterscheidet nationale und internationale, Fach-(Spezial-)Ausstellungen einzelner Produktionszweige oder Gruppen und allgemeine Ausstellungen. Die Weltausstellungen sind allgemeine internationale. Die permanenten und die Fachausstellungen dienen namentlich auch zur Belehrung, wie die Museen. Gewisse, oft beklagte Mißstände der Ausstellungen (allzu große Ausdehnung, zu häufige Wiederkehr, Übermaß von Vergnügungen usw.) lassen sich durch zielbewußtes Zusammenwirken von Regierung und Industriellen bekämpfen. Der unmittelbare Erfolg ist die Reklame. Sieht man von eigentlichen Stapelartikeln ab — es sind Waren, die an einem Handelsplatze den Hauptgegenstand der Umsätze bilden und sich dort in großen Massen aufhäufen —, so wird der Reklameerfolg regelmäßig erreicht. Gerade kleinere und besonders tüchtige Produzenten können so bekannt werden. Die Reklame schafft indirekte Verkaufserfolge, oft auch direkte Erfolge auf der Ausstellung selbst. Am 26. Oktober 1912 wurde in Berlin ein internationales Übereinkommen der Kulturstaaten zur Regelung des Ausstellungswesens unterzeichnet. Es sollten fürderhin große allgemeine Ausstellungen nicht häufiger als alle drei Jahre veranstaltet werden und innerhalb desselben Landes nicht häufiger als alle zehn Jahre stattfinden. — Literatur: Exner, Der Aussteller und die Ausstellungen (1873). Huber, Die Ausstellungen und unsre Exportindustrie (1886). Paquet, Das Ausstellungswesen in der Volkswirtschaft, in Abhandlungen des Jenaer staatswissenschaftlichen Seminars 1908. Ders., Das Ausstellungsproblem in der Volkswirtschaft, in Soziale Kultur XXVIII (1908) 562 ff. usw.

² Vgl. auch das in Bd. IV 475 über das in Leipzig begründete Reichswirtschaftsmuseum Gesagte.

Äußerungen älterer kirchlicher Autoren richten sich mehr gegen den unlautern Handel als gegen den Handel selbst. Hätte die Kirche den Handel als solchen für sittlich unerlaubt gehalten, so würde sie ihn auch, wie Schaub treffend bemerkt¹, verboten haben. Das ist aber niemals geschehen. Verboten wurde der Handel nur, wo die Heiligkeit der Zeit (an Sonn- und Feiertagen), des Ortes (in Kirchen und auf Kirchhöfen) oder des Standes (Geistliche) dies erforderte. Im übrigen beweist schon allein die Tatsache, daß die Märkte im Mittelalter vornehmlich in Bischofs-sitzen, bei großen Kirchen und Klöstern, abgehalten wurden, wie wenig die Kaufleute an eine Handelsfeindschaft der Kirche glaubten². Was indes der Kirche nicht fremd bleiben konnte, das war die unleugbare Tatsache, daß der Handel besondere sittliche Gefahren und Versuchungen mit sich bringt, und daß tatsächlich die Fehler des Betrugs und der Habsucht im Handel nicht gerade selten vorkommen: „Wenn der Kaufmann überhaupt ein stark entwickeltes sittliches Gefühl und strengste Gewissenhaftigkeit nötig hat, um als interessierte Person bei der beständigen Abgrenzung des Mein und Dein mit fortwährend nach Ort, Zeit, sonstigen Umständen und Meinungen wechselnden Wertmassen nicht selbst ins Schwanken zu geraten“, sagt Schaub³, „um wieviel mehr in jener Zeit, wo die Zurückführung auf Durchschnittswerte und -preise durch raschen und wohlfeilen Verkehr und eine allgemeine Konkurrenz, wo die Übersicht, Kontrolle und Gelegenheit des Handels, namentlich seitens des Käufers, in hohem Maße fehlte, wo leidenschaftliche Gewinnsucht vereint mit Lug und Trug die häufigen Begleiter des Handels sind!“ Mag da auch in jenen älteren Zeiten namentlich vereinzelt oder wiederholt eine scharfe und allzu scharfe Beurteilung des Handels, der ohne weitere Verarbeitung der Ware lediglich aus Kauf und Verkauf zu gewinnen sucht, sich finden, so wird doch auch regelmäßig in der kirchlichen Literatur immer wieder eine solche Schärfe zurückgewiesen. Es wäre darum ebenso ungerecht, von einer allgemeinen Verurteilung des Handels durch die kirchliche Literatur oder gar durch die katholische Kirche selbst zu reden, wie es ungerecht sein würde, wollte man den Protestantismus für Äußerungen des Herausgebers der „Christlichen Welt“, Rade: die Möglichkeit, Kaufmann und Christ zugleich zu sein, sei eine Ausnahme⁴, verantwortlich machen.

In seiner Schrift über „Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastiker seit Thomas von Aquin“ beschäftigt sich Edmund Schreiber⁵ ausführlich mit der Beurteilung, die der Handel im Altertum und Mittelalter gefunden hat. Schon

¹ Vgl. Schaub, Der Kampf gegen den Zinswucher, ungerechten Preis und unlautern Handel im Mittelalter (1905) 106 ff.

² Rathgen, Die Entstehung der Märkte in Deutschland (1881).

³ A. a. O. 113.

⁴ Christliche Welt 1899, 997 f.; 1900, 1110; 1901, 217 886

⁵ Beiträge zur Geschichte der Nationalökonomie. Erstes Heft. Herausgegeben von Karl Diehl (1913). Dasselbst auch die Textangaben.

Plato¹ hatte die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels richtig erfaßt. Derselbe bildet ihm zufolge ein wichtiges Glied der volkswirtschaftlichen Arbeitsteilung. Kaum gibt es ja ein Volk, das nicht die Zufuhr von außen nötig hätte, da es ohne diese nicht über alle, selbst notwendige Gebrauchsgegenstände verfügen würde. Aber auch der Krämer- und Kleinhandel ist nötig zur Vermittlung des Umsatzes zwischen Produzenten und Konsumenten innerhalb eines Volkes. Andernfalls wären die Produzenten gezwungen, selbst auf den Markt zu gehen, was sie ihrer eigenen Tätigkeit entziehen würde. Die sittliche Beurteilung des Handels ist bei Plato streng. Er lebte in einer Zeit des vorherrschenden Mammonismus und Luxus, eines oft maßlosen Erwerbstriebes. Darum verurteilte er jenen Handel, der die volkswirtschaftliche Funktion des Handels übersehend, mehr die eigene Bereicherung als die Befriedigung des Volksbedarfs als Ziel verfolgte. Der Handel ist nicht an sich unehrenhaft. Er wird es aber durch ein übermäßiges Gewinnstreben. Plato forderte Beschränkung der Zahl der Kleinhändler, Einfuhr lediglich notwendiger Bedarfsgegenstände, ferner Festsetzung des wahren Wertes der Güter durch den Staat unter Hinzuziehung von Sachverständigen aus dem Gewerbe und Handel. Der Händler soll nicht feilschen, nicht betrügen, sich mit einem mäßigen Gewinn, der seine Existenz sichere, begnügen.

Auch Aristoteles lehnte eine Bereicherungskunst, wie sie beim Handel üblich war, ab. Ein Gewinnstreben, wo das Geld Anfang und Ende sei (*χρημαστική*), konnte seinen Beifall nicht gewinnen.

Die Kirchenväter² zeigen im allgemeinen das richtige Verständnis für die wirtschaftliche Funktion des Handels. Sie erblicken in ihm eine berechtigte Erwerbsart, fordern jedoch unter sittlichem Gesichtspunkt Gerechtigkeit, Ausschluß aller unredlichen Mittel und aller Maßlosigkeit im Gewinnstreben. Will man die altchristliche Lehre richtig verstehen, dann darf nicht übersehen werden, daß sie Reaktion war gegen das entartete kapitalistische Wirtschaftsleben des antiken Heidentums. Findet sich in einzelnen Äußerungen der patristischen Zeit scheinbar völlige Ablehnung des Handels, so ist eben der Handel jener Zeiten gemeint, insofern dieser sein letztes Ziel im Gewinn suchte und darum der Regelung entbehrte.

Die scholastisch-thomistische Ethik setzt die wirtschaftlichen Zustände und Anschauungen der mittelalterlichen Stadtwirtschaft voraus, sucht die stadtwirtschaftlichen Verhältnisse in Einklang zu bringen mit den Forderungen der christlichen Moral. Thomas von Aquin³ unterscheidet zwischen zwei Arten des Handels, dem Geldwechselgeschäft (*commutatio denariorum ad denarios*) und dem Warenhandel (*commutatio quarumcunque rerum ad denarios*). Mangel macht Zufuhr von außen nötig; andererseits bedarf es der Abfuhr des Überflusses; darum ist der Handel nötig, der den interlokalen Austausch vermittelt. Der Handel ist

¹ Schreiber, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastiker seit Thomas von Aquin 3 ff. mit Verweisung auf Pöhlmann, Geschichte des antiken Kommunismus und Sozialismus I (1893) 184 ff.; Zeller, Philosophie der Griechen II 1, S. 968 ff.; Bäumker, Art. „Plato“, im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft IV.

² Vgl. hierzu die oben bei der Lehre vom gerechten Preise (S. 83 ff.) zitierten Schriften von Schilling, Seipel, Funk, Troeltsch, Sommerlad, Brentano. Über Augustinus vgl. Schreiber a. a. O. 10 ff.

³ De regimine princ. 1, 2, 3. S. theol. 2, 2, q. 77, a. 4.

ein „servitium Communitatis“, ein wichtiger, der Gesamtheit geleisteter Dienst. Er sammelt die Waren und sorgt dafür, daß sie jederzeit dem Käufer zur Verfügung stehen; fehlende Waren schafft er aus der Fremde herbei. Darum lobt ebenfalls Duns Scotus die „industria, diligentia, sollicitudo“ des Kaufmanns und billigt ihm ein höheres Einkommen zu. Auch hier also keineswegs eine Verkenntung der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Handels. Und ebenso wenig wird das Gewinnstreben an sich von der Scholastik verurteilt aus moralischen Gründen¹. Der Gewinn muß nur 1. rechtlich begründet sein. So ist der Gewinn insbesondere berechtigt, wenn er sich auf die Ausnützung der örtlichen und zeitlichen Preisunterschiede zurückführt, oder wo er als Wiedervergeltung für Arbeit und Kosten gelten kann. Alexander Halensis erwähnt auch die Übernahme der Gefahr der Aufspeicherung der Waren als Titel zur Begründung des Gewinnes. Sodann muß das Streben nach Gewinn 2. ein ehrbares Motiv, einen ehrbaren Zweck haben. Man darf den Gewinn nicht suchen aus reiner Gewinnsucht, gewissermaßen als letzten und höchsten Zweck. Es gibt da im Sinne der Scholastik bessere Zwecke, wie der Unterhalt der Familie, der Armen, die Möglichkeit, dem Vaterland, der öffentlichen Wohlfahrt Dienste zu leisten. Es war das freilich ein ganz anderer als der „kapitalistische Geist“, der von den Vertretern der christlichen Moral gefordert wurde. 3. Das Gewinnstreben darf nicht maßlos sein. Die „cupiditas, quae terminum nescit, sed in infinitum tendit“ wird von Thomas und den Scholastikern getadelt. Aber man begnügte sich nicht damit, bloß die Maßlosigkeit im Gewinnstreben auszuschließen, sondern zog demselben auch positiv eine Grenze durch die Idee der „Nahrung“, des standesgemäßen Unterhalts, eine Forderung, die in den stadtwirtschaftlichen Verhältnissen leichter Erfüllung fand und darum sich auch besser verstehen ließ wie in späteren Tagen. 4. Der Handel darf in seinem Gewinnstreben nicht die Forderungen der Gerechtigkeit verletzen². Unsittlich ist die absichtliche Hervorrufung einer Teuerung durch Aufkauf und Zurückhaltung von Waren, ferner Betrug und Täuschung in jeder Form, insbesondere die Verletzung des gerechten Preises, der in der „aestimatio fori“ seinen Ausdruck gefunden. Und zwar ist diese Forderung des gerechten Preises sowohl beim Einkauf wie beim Verkauf der Waren zu erfüllen.

Wo solche Grundsätze, insbesondere die Normen der Gerechtigkeit, Beobachtung finden, da dienen Handel und überhaupt der ganze Tauschverkehr nach Ansicht der Scholastiker zur festeren Begründung und Stärkung des menschlichen Zusammenlebens. Interessant ist auch die Bemerkung von Ricardus de Mediavilla (Middletown; Ende des 13. und Anfang des 14. Jahrhundert)³: „Omnes Homines secundum rectum dictamen naturae debent subvenire sibi invicem in contractibus suis, in quantum sunt viventes sub uno principe, qui princeps Deus est“ — die christliche Auffassung der Weltarbeitsteilung. Die teleologisch-solidaristische Auffassung beherrscht auch hier wieder die thomistische wie die gesamte scholastische Literatur (namentlich bei Thomas von Aquin selbst).

Man darf nun freilich nicht glauben, der Handel habe im Mittelalter ausnahmslos dem von der Scholastik gezeichneten Ideal entsprochen, seine ganze Tätigkeit sei von der Idee der „Nahrung“ beherrscht gewesen. Schon im Mittel-

¹ Keller, Unternehmung und Mehrwert (1912). Schreiber a. a. O. 75 ff.

² Näheres oben bei der Lehre vom gerechten Preise (S. 83 ff.).

³ Ausführliches darüber in Bd. II, Kap. 1, § 1, S. 52 A. 1.

alter überschritt das Gewinnstreben vielfach diese Grenze. Gerade vom Handel aus erfolgte die Zersetzung des mittelalterlichen Wirtschaftslebens, soweit dieses auf dem Grundsatz der Bedarfsdeckung beruhte. Reich gewordene Händler werteten ihren Reichtum bald schon im egoistisch-kapitalistischen Sinne¹.

§ 2.

Warenhandel und Handelswaren.

1. Der Anteil am Warenhandel ist bei den Völkern der Erde, je nach der Dauer der Besiedelung des Landes, der geographischen Lage, der Entwicklung des Wirtschaftslebens, des Verkehrswesens, der allgemeinen Kulturverhältnisse sehr verschieden². Eine etwa notwendige Ergänzung seiner Bedarfsversorgung mit Produkten fremder Länder wird ein Land in dem Maße erwarten dürfen, als es dafür eigene Produkte und Dienste zu bieten vermag. Länder mit junger Besiedelung und weniger dichten Bevölkerung können den Überschuß ihrer Erzeugnisse, speziell Nahrungs-, Genußmittel, Rohstoffe, gegen industrielle Produkte anderer Länder eintauschen. Länder mit höherer Kultur, größerem Wohlstand, dichter Bevölkerung, industrieller Entwicklung liefern einen Überschuß von Industrieprodukten in den Handel und bezahlen mit diesen Erzeugnissen, was sie an Nahrungsmitteln, Genußmitteln, Rohstoffen über das durch die eigene Volkswirtschaft Produzierte hinaus beanspruchen oder bedürfen. So bezahlen die Länder westeuropäischer Kultur ihre gewaltige Einfuhr (z. B. allein von Weizen rund 10⁰ der Weltproduktion) vornehmlich mit Industrieprodukten, während nur verhältnismäßig wenige industrielle Erzeugnisse nach Westeuropa eingeführt werden.

Doch auch unter Ländern von gleich hoher wirtschaftlicher Entwicklung kann lebhafter Handelsverkehr sich auf Spezialitäten beziehen, über welche das eine Land vor andern verfügt³.

2. Einige wichtige Handelswaren⁴. Einen Hauptgegenstand des Binnenhandels und in dicht bevölkerten Kulturländern auch zum Teil des Außenhandels bilden die Bodenprodukte, namentlich Getreide und andere für längere Zeit haltbare Massengüter.

¹ Vgl. Strieder, Zur Genesis des Kapitalismus (1904) 37 ff.; Schreiber a. a. O. 81.

² Man vgl. unsre wirtschaftsgeographischen Ausführungen Bd. IV 340 ff. 445 ff. und Bd. II, Kap. 4, §§ 1—3.

³ Man denke z. B. an Deutschlands Exporte von Abraumsalzen, Sämereien, an den deutsch-österreichischen Austauschverkehr in Stein- und Braunkohle, an des früheren Österreichs Ausfuhr von Rohholz, Schlacht- und Zugvieh, Malzgerste, Hopfen, Magnesit, an Italiens Export von Schwefel, Südfrüchten, Hanf, an Spaniens Ausfuhr von Südfrüchten, Erzen, Kork, Großbritanniens Ausfuhr von Kohlen, Heringen, Pferden und Zuchtvieh, Belgiens Pferdeausfuhr, Japans Ausfuhr von Rohseide, Tee, Kupfer usw. Auch in Fabrikaten weisen die verschiedenen Länder Spezialitäten auf (Deutschlands chemische Industrie, Farbstoffe usw.).

⁴ Vgl. Friedrich, Geographie des Welthandels und Weltverkehrs (1911).

Die wichtigsten Bezugsländer Deutschlands waren vor dem Weltkrieg für Weizen: Nordamerika, Rußland, Argentinien; für Roggen: überwiegend Rußland; für Gerste: Rußland und Österreich-Ungarn; für Hafer: fast ausschließlich Rußland. Auch Dung- und Futtermittel mußte Deutschland vor dem Weltkrieg in größeren Quantitäten vom Ausland beziehen.

Die Einfuhr von Getreide lag fast ganz in der Hand des Handels; aber auch an dem Umsatz des Getreides im Inland war er stark beteiligt. Ebenso wirkte der Handel mit bei der nicht unbedeutenden Einfuhr von Fischen, frischem Gemüse, frischem Obst, Blumen aus den Nachbarländern, auch aus größeren Entfernungen. Soweit die Händler den Käufern leichter Kredit gewähren konnten, blieb ebenfalls der Handel mit Vieh ein beträchtlicher. In den größeren Städten bezogen die kleinen Fleischer das Fleisch schon meist von den Großschlächtern, während sie selbst sich auf den Handel damit beschränkten. Stark beteiligt war der Handel ferner beim Vertrieb der Erzeugnisse der landwirtschaftlichen Gewerbe, so der Großhandel namentlich bei der damals bedeutenden ($\frac{2}{3}$ der Jahresproduktion) Ausfuhr des deutschen Rübenzuckers¹. Nach Beseitigung der Ausfuhrprämien und der Herabsetzung der inneren Verbrauchssteuer war hier allerdings auf eine Hebung des inländischen Konsums zu rechnen, dem dann der Detailhandel in Zucker seine Dienste widmete. Der überwiegende Teil des Produkts der Branntweinbrennerei entfiel auf den inneren Verbrauch, auch des zu gewerblichen Zwecken verwendeten Spiritus. Eine beherrschende Stellung im Großhandel nahm die „Zentrale für Spiritusverwertung“ ein (1899 in Berlin begründet). Die hierdurch geschaffene Zentralisation erleichterte die Verstaatlichung (schon während des Weltkriegs).

Zu den Rohstoffen, die zwar auch von der deutschen Landwirtschaft erzeugt, aber doch zum größeren Teil aus dem Ausland bezogen wurden, gehören insbesondere Wolle und Flachs. Wolle kam namentlich aus Argentinien und Australien, der eingeführte Flachs zumeist aus Rußland.

Was die Produkte des Bergbaus betrifft, so beschränkte sich die Tätigkeit des Handels vornehmlich auf die Lieferung von Kohlen für die häusliche Heizung (ca 20% des Gesamtverbrauchs). Auch war er mitbeteiligt bei dem Verkauf von Eisenmaterial (Blechen, Stäben, Draht, Trägern usw.) und von Kleineisenwaren (landwirtschaftlichen Maschinen, Nähmaschinen, Werkzeugen).

Von exotischen Produkten, d. i. solchen Bodenerzeugnissen, die nur in andern Zonen gedeihen und in Deutschland nicht gewonnen werden

¹ Über den Kampf zwischen Rohr und Rübe, Zuckerbesteuerung, Ausfuhrprämien, Zuckersyndikat, Zuckerexport, die Brüsseler Zuckerkonvention usw. vgl. O. Jöhlinger, Die Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902 und ihre Verlängerung im Jahre 1908, in Schmollers Jahrbuch XXXII (1908) 1615 ff.

können, kommen für den Handel insbesondere gewisse Genußmittel in Betracht: Kaffee (namentlich aus Brasilien, dann auch in geringeren Mengen aus Niederländisch-Indien und Guatemala bezogen), ferner Kakao sowie Tabak, von dem allerdings etwa ein Drittel des Verbrauchs in Deutschland selbst erzeugt wurde. Im übrigen waren für Tabak Niederländisch-Indien und Brasilien die vornehmlichsten Lieferanten (Einfuhr über Bremen). Kolonialer Rohrzucker hatte für Deutschland geringere Bedeutung, wenn er auch im Welthandel eine nicht geringe Rolle spielte. Von Verzehrungsmitteln sei u. a. hier noch auf mancherlei Früchte (Bananen usw.) verwiesen, die im Inland nicht erzeugt, aber die letzten Jahre vor dem Weltkrieg in wachsendem Maße genossen wurden.

Unter den rein exotischen Rohstoffen steht an erster Stelle die Baumwolle, zu drei Viertel aus Nordamerika bezogen, zu einem Viertel aus Britisch-Indien und Ägypten. Ungefärbte Rohseide erhielten wir zum größeren Teil aus Italien, Jute aus Indien. Die wachsende Verwendung von Automobilen brachte auch eine zunehmende Einfuhr von Kautschuk und Guttapercha usw.

Mit fortschreitender volkswirtschaftlicher Entwicklung treten neben Naturprodukten gewerbliche Erzeugnisse stärker unter den Handelswaren hervor. Dichtbevölkerte Länder nützen die Fülle an menschlichen Produktionskräften aus und bringen ihre Fabrikate auf den Markt, um damit ausländische Naturprodukte zu bezahlen. Auf die Dauer hängt das, was ein Volk kaufen kann, von dem ab, was es zu verkaufen imstande ist. erinnert sei für Deutschland (vor dem Weltkrieg) an die beträchtliche Ausfuhr namentlich von Erzeugnissen der Weberei und Wirkerei, der Eisenverarbeitung, der Maschinenindustrie¹, der Industrie der Farbwaren, der feinen Lederwaren usw. Der Binnenhandel mit Fabrikaten aller Art hatte dabei noch viel größere Umsätze aufzuweisen als der Außenhandel.

¹ In der Ausfuhr von Maschinen wurde vielfach eine Gefahr für die eigene wirtschaftliche Zukunft erblickt. Wir machten dadurch das Ausland unabhängig von uns, schufen uns Konkurrenten usw. Heinrich Dietzel legte seine optimistische Auffassung diesbezüglich dar in der Schrift: *Bedeutet Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord?* (Volkswirtschaftliche Zeitfragen 1907, 227 228). Dietzel sieht in der Ausfuhr von Produktionsmitteln (im Gegensatz zu der Ausfuhr von konsumreifen Produkten) keinen „bösen“ Export. Im Gegenteil sind ihm Maschinen u. dgl. Qualitätsartikel, „hochbearbeitete“ Waren. Mit diesen die Rivalen schlagen, bedeute ökonomisch viel mehr, als sie mit minder bearbeiteten Artikeln zu übertrumpfen. Auch in dem mächtigen Kohlenexport Englands sieht Dietzel eine Folge des wirtschaftlichen Fortschritts. England erfreut sich eben diesbezüglich einer gewissen Monopolstellung, und die fremden Völker bedürfen der englischen Kohle, um die von England gekauften Maschinen und Schiffe in Betrieb zu halten. Die Lehre vom „bösen“ Export steht nach Dietzel im Zusammenhang mit der alten merkantilistischen Irrlehre von der Disharmonie der wirtschaftlichen Interessen der Völker. Die Interessen der Rohstoffstaaten und Industriestaaten stünden im Einklang. Der Export von Produktionsmitteln sei lediglich „Wecker höheren, besseren Lebens“.

3. Handel und Preisbildung. Der Einfluß des Handels auf die Preisbildung ist nicht gering. Er macht sich fühlbar bei Erzeugnissen solcher Produzenten, die der Mitwirkung des Handels nicht entraten können und die keiner andern Nachfrage im wesentlichen gegenüberstehen als der des Handels; anderseits für Konsumenten, die ihren Bedarf nicht unmittelbar bei dem Produzenten decken oder decken können.

Der Handel muß im Verkaufspreis seiner Waren Ersatz der eigenen Produktionskosten finden, die aus den Anschaffungskosten der Waren und den eigentlichen Geschäftskosten sich zusammensetzen. Aber der Verkaufspreis soll auch noch einen Handelsgewinn abwerfen, der sich für Großhandel und Detailhandel wie für die verschiedenen Zweige von Groß- und Detailhandel nicht in gleicher Weise bestimmt. Der Handelsgewinn belastet schon den Preis der Rohstoffe und Halbfabrikate. Er erhöht dann auch den Preis der fertigen Ware, wie diese aus der Fabrikation hervorgeht.

Fassen wir einige Arten, zunächst 1. des Großhandels, näher ins Auge.

Für den Weltmarktpreis des Getreides¹ kommen zunächst in Betracht die Produktionskosten. Die Höhe dieser Produktionskosten aber, für die Mengeneinheit berechnet, hängt ab von der Menge des produzierten Getreides. Sie werden also, auf die Mengeneinheit berechnet, größer sein bei einer schlechten Ernte, geringer bei einer guten Ernte.

Wenn wir sagten, die Größe der Ernte entscheide über die Höhe der auf die Mengeneinheit des Getreides entfallenden Produktionskosten, so denken wir dabei an die jeweilige Welternte. Die Größe der Welternte aber hängt ab von dem Produktionserfolg der verschiedenen Hauptproduktionsgebiete des Getreides². Hat ein Hauptgebiet, z. B. Argentinien, eine schlechte Ernte, so wirkt die Erhöhung des Weizenpreises in Argentinien erhöhend auch auf den Weizenpreis der amerikanischen Märkte, weil eben die Welternte durch den Ausfall in Argentinien geringer geworden ist, mögen die Vereinigten Staaten auch eine günstige Ernte gehabt haben. Hiernach bemißt sich also der Preis, den der Handel für das Getreide zu zahlen hat. Der Großhandel, der die Nachfrage stellt und den Preis, den er zahlen will, bestimmt, schlägt zu den Produktionskosten usw. der das Getreide produzierenden Landwirtschaft noch Transportkosten, Handelskosten, ferner Zölle (jedenfalls dann, wenn der importierende Handel diese zu tragen genötigt ist). Selbstverständlich darf bei und zu alledem auch der Handelsgewinn nicht fehlen.

Ein besonders fruchtbares Gebiet eröffnet sich der Spekulation dadurch, daß der Handel die notwendige Aufspeicherung des Getreides besorgt. Die Welternte

¹ Über die Entwicklung der Getreidepreise kurz zusammengefaßte interessante statistische Angaben (Levasseur-Földes) vgl. Conrads Jahrbücher XL (1910) 552 f. — „Natürlichen Preis nenne ich den, welchen das Getreide in mittleren Jahren haben muß, wenn der Landmann davon die Lasten des Staates tragen, die Ausgaben der Wirtschaft und seines Unterhaltes bestreiten soll.“ So Galiani in seinen „Dialogues sur le commerce des blés“ (1770). Deutsch von Blei (1895) 242. Galiani war für beweglichen Einfuhrzoll neben festem Ausfuhrzoll.

² Vgl. auch Rudloff, Betrachtungen über eine internationale Organisation der Getreideproduzenten, in Schmollers Jahrbuch XXXVI (1912) 1271 ff.

muß ja für ein ganzes Jahr halten. Der Vorrat wird allmählich kleiner; es sind eben Güter, die in großen Massen, aber nicht „beliebig“ vermehrt werden können. Glückliche, wer über größere Mengen verfügt! Er hat natürlich entsprechenden Einfluß auf die Preisbildung, kann namentlich dann gute Geschäfte machen, wenn die Aussichten auf die zukünftigen Ernten schlechte sind und die Preise schon im voraus emporschnellen.

Lexis war der Ansicht, daß eigentlich monopolistische Preistreibereien durch Zurückhaltung der Vorräte heute bei Waren, die sich in so ungeheuren Massen im Welthandel befänden wie das Getreide, keinen Erfolg hätten: „Wenn in Amerika solche Versuche gemacht worden sind“, sagt er¹, „so handelt es sich um bloß lokale, wenn auch mit großen Kapitalien ausgeführte Börsenoperationen, um die Gegenpartei während einer kurzen, aber für sie entscheidenden Zeit in die Enge zu treiben. In früherer Zeit aber, als es noch keinen Weltverkehr in Getreide gab und selbst innerhalb der einzelnen Staatsgebiete der Transport von Massengütern sehr schwierig und kostspielig war, bestand in der Tat die Möglichkeit, nach schlechten Ernten durch Aufspeicherung der Vorräte den Notstand ganzer Landesteile auszunützen und die Preise bis zur nächsten Ernte übermäßig emporzutreiben. Das war der sog. Kornwucher, als welcher so ziemlich der ganze von Zwischenhändlern betriebene Getreidehandel angesehen wurde. Die nützlichen Dienste, die dieser Handel durch die Aufbewahrung des Überschusses der guten Jahre leistete, wurden nicht beachtet, da die Entstehung von Hungersnotpreisen durch Aufkaufen und Zurückhalten weit augenfälliger war. Daher wurde der Getreidehandel durch gesetzliche Maßregeln beschränkt und namentlich die Koalition der Verkäufer zum Emportreiben der Preise unter Strafe gestellt, wie dies im Artikel 419 des französischen Strafgesetzbuches auch gegenwärtig noch der Fall ist.“

Gustav Ruhland beurteilte den Einfluß der Spekulation auf die Bildung der Getreidepreise wesentlich ungünstiger². Er sieht „die eigentliche Ursache der ungesunden Preisbildung für Getreide in der bis heute führenden Stellung, welche hierbei das spekulative Privatkapital einnimmt“. Auch heute noch, sagt er, „trifft ein altes Sprichwort aus dem 16. Jahrhundert den Nagel auf den Kopf: ‚Geld macht den Markt.‘ Das Geld beherrscht den nationalen wie internationalen Nachrichtendienst und bestimmt damit die Marktmeinung“. Und die Marktmeinung bestimmt den Preis. Die Herrschaft des Geldes bei der Preisbildung für Getreide wird freilich von der Theorie bestritten. Sie sagt: „Diese Preisbildung sei eine durchaus natürliche, nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage, oder von Vorrat und Bedarf. Man hat nur noch niemals einen Vertreter dieser Anschauung finden können, welcher anzugeben wußte, wie groß denn an einem bestimmten Tage z. B. Angebot und Nachfrage in der Welt bei Weizen oder Roggen sei. In den letzten Herbstmonaten veröffentlichte das ungarische Ackerbauministerium . . . eine Welternteschätzung. Das wäre für das laufende Erntejahr eine Verhältniszahl für Vorrat und Bedarf. Aber das spekulative Kapital müßte danach Jahrespreise festsetzen. . . . Unsre Getreidebörsen haben es indes bekanntlich mit einer Preisbildung zu tun, welche nicht nur von

¹ Allgemeine Volkswirtschaftslehre (1913) 91.

² System der politischen Ökonomie III (1908) 248 ff. Wir kommen später ausführlich auf den Terminhandel zurück.

Tag zu Tag, sondern während der Börsenzeit von Sekunde zu Sekunde wechselt¹. Wie könnten hier die Jahresernten bestimmend sein? Die Nordamerikaner und Engländer ... sagen: ihre Statistik der ‚sichtbaren Getreidevorräte in der Hand des Handels‘ sei etwa dasjenige Quantum, das angeboten sei. Aber der moderne Verkehr rechnet doch mit den Verhältnissen der ganzen Erde. Wie groß sind nun die ‚sichtbaren Vorräte‘ in all den andern Ländern außerhalb Nordamerikas und Englands? Wir wissen es nicht. Solche Ziffern gibt es gar nicht, trotzdem die übrige Welt 4mal mehr Weizen und 40mal mehr Roggen erntet als diese beiden vorgenannten Länder zusammen. Also ist es auch nicht möglich, daß sich diese heutige Getreidepreisbildung weltwirtschaftlich nach Angebot und Nachfrage richtet.“ Die Preisbildung für Getreide steht somit, wie gesagt, nach Ruhland „unter der Herrschaft des spekulativen Privatkapitals“. Der aufs äußerste entwickelte Nachrichtendienst belehrt nicht so sehr über die objektiven Verhältnisse von Vorrat und Bedarf, wie über die Preisbewegung, die unter dem Einfluß der Spekulation vor sich geht und deren Kenntnis wieder neuer Spekulation die Wege eröffnet. Ungünstig auf den Getreidemarkt wirkt nach Ruhland speziell die moderne Organisation des Blankoangebots auf den Terminbörsen: „Man hat für einzelne Terminbörsen nachgewiesen“, sagt er, „daß das 30- bis 60fache Quantum der wirklich umgesetzten effektiven Ware in Papiergetreide gehandelt wurde. Die bekannte Verteidigung dieser Blankoverkäufe: sie könnten den Markt nicht ungünstig beeinflussen, weil jedem Verkauf ein Kauf gegenüberstehe und dadurch ausgeglichen werde, ist aufseiten der Wissenden eine Lüge, aufseiten der Unwissenden ein Irrtum. Zunächst fragt es sich hier, ob die Hausse- oder Baisseseite die Initiative hat, dementsprechend wird die Preisbewegung geführt. Sobald der Markt überrascht wurde, werden eine Menge Angebote der führenden Seite gar nicht aufgenommen, bis die Preisdifferenz groß genug ist, um einen Spekulanten wieder zur Teilnahme zu locken. Deshalb hat die Börse in Chicago schon Preisschwankungen um 10 Cents (etwa 15 Mark pro Tonne) und mehr innerhalb derselben Börsenstunde gehabt. In diesen Fällen ist dann der Preis reinste Spekulationsmache.“

Man hat Ruhland agrarische Einseitigkeit vorgeworfen. Jedenfalls besaß er in den vorliegenden Fragen eine umfassende Kenntnis. Auch bleibt zu bedenken, daß nicht bloß der alte „Kornwucher“ eine die Bedarfsversorgung des Volkes schädigende Art der Spekulation darstellt. Es gibt noch andere solcher Arten, so die von Ruhland gerügte Verwirrung der Marktmeinung, die Ergebnis der Spekulation ist und ihr dient.

Gewiß, nicht alle Spekulation ist zu verwerfen. Man muß aber an dem Grundsatz festhalten:

Nur soweit die Spekulation der Bedarfsversorgung des Volkes wirklich Dienste leistet, hat auch sie unbestreitbar Berechtigung, nicht insofern sie nur die Spekulanten bereichert.

Beeinflussung der Preisbildung durch spekulative Zurückhaltung der Ware findet sich übrigens noch bei Bodenerzeugnissen, die

¹ Ein telegraphischer Nachrichtenaustausch z. B. zwischen Chicago und Liverpool benötigt nur einen Zeitraum von nicht ganz sechs Minuten (Ruhland a. a. O. 251).

zwar in großen, aber nicht in so ungeheuren Mengen wie Getreide im Welthandel sich bewegen. War die Ernte knapp, dann soll hier die Aufspeicherung dazu dienen, die Preise noch höher steigen zu lassen; war sie reichlich, dann soll die Zurückhaltung ein stärkeres Sinken der Preise verhindern. Natürlich müssen die Träger der Spekulation hinreichend kapitalkräftig und einflußreich sein, um Erfolg zu haben. So hat z. B. der brasilianische Staat São Paulo (Hauptproduktionsgebiet von Kaffee) eine „Valorisation“ des Kaffees durch Aufspeicherung und Zurückhaltung großer Mengen dieser beliebten Ware herbeizuführen versucht. Im Jahre 1888 vermochte in Hamburg ein „Korner“ kapitalkräftiger Spekulant den Preis des Santokaffees für einige Zeit auf das Drei- und Vierfache emporzutreiben usw.

Für Kohle, Roheisen, Stahl und Halbzeug war die Preisbildung schon vor dem Weltkrieg dem Einfluß des freien Handels mehr und mehr entzogen, den großen Verbänden der Produzenten vorbehalten und deren Interesse dienstbar geworden. Dagegen spielte speziell auch der Handel und die monopolistische Preissteigerung durch ihn bei Metallen, die in geringeren Mengen in den Verkehr kamen, zuweilen eine nicht unbeträchtliche Rolle. Bekannt sind z. B. die gewaltigen Aufkäufe von Kupfer in den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts durch eine Pariser Gesellschaft, sowie ähnliche Manöver eines amerikanischen Ringes in den Jahren 1906 und 1907 zur Beeinflussung der Preisbildung für Kupfer im Interesse des Privatkapitals. Beim Zinnhandel, dessen Jahresproduktion nur etwa 100 000 Tonnen beträgt, vermochte die Spekulation sich noch erfolgreicher zu betätigen. Bis in die siebziger Jahre blieb das Quecksilber der Konkurrenz entzogen. Die Preise wurden monopolistisch von dem Hause Rothschild in London und amerikanischen Organisationen bestimmt, nicht gerade zum Vorteil derer, die des Quecksilbers bedurften¹.

2. Der Detailhandel macht Zuschläge zu den Einkaufspreisen der von ihm geführten Waren. Diese Zuschläge müssen die allgemeinen Geschäftskosten decken und einen Gewinn sichern. Der Händler wird in der üblichen Praxis bei der Festsetzung der Preise auch auf die Kaufkraft seiner Kunden Rücksicht nehmen. Wohlhabende Kunden bemühen sich selten, die billigste Bezugsquelle ausfindig zu machen. Sie achten in der Auswahl der Geschäfte, denen sie ihre Huld zuwenden, zum Teil auch auf bessere Ladeneinrichtung, gute Bedienung, reichlichere Auswahl gleichartiger Waren und auf Charakter und gesellschaftliche Stellung der gewohnten Kundschaft des Geschäfts. Sie sind bereit, höhere Preise zu zahlen, wenn in all diesem ihren Wünschen Genüge geleistet wird, wie denn auch die Geschäftskosten hier (z. B. feinerer Wirtschaften) größere

¹ Eine Studie über die Preisbildung von Zucker, Kaffee, Baumwolle bietet Clara Ratzka-Ernst, Welthandelsartikel und ihre Preise (1912).

sind als sonst. Es herrscht überhaupt in den Preisen des Detailhandels mehr oder minder große Verschiedenheit. Der Zuschlag zu den Einkaufspreisen ist weniger hoch bei Waren, die rasch abgesetzt werden, als bei solchen, die regelmäßig längere Lagerungszeit erfordern. Zu den ersteren gehören insbesondere Nahrungs- und Genußmittel und sonstige Gegenstände des alltäglichen Verbrauchs.

Lexis glaubte seiner Zeit annehmen zu können, daß die Detailpreise der Waren, die nicht für den täglichen Bedarf bestimmt sind, in den kleineren Läden insgesamt für Geschäftskosten und Gewinn einen Aufschlag von etwa 40—50 % des Einkaufspreises enthalten¹; auch in den Großbetrieben des Detailhandels betrage er noch 30—35 %. Die Großbetriebe könnten sich des raschen Umsatzes wegen mit einem geringeren Aufschlag begnügen und weil sie anderseits ihre Einkäufe zu günstigeren Bedingungen zu machen in der Lage seien.

Der kleine Ladenbetrieb wird bei Überfüllung des Detailhandels namentlich durch geschäftsunkundige und ganz kapitallose Personen leicht in Mißkredit gebracht. Man ist auch vielfach geneigt, die Vergütung für die Leistungen des Detailhandels als zu hoch zu bezeichnen, fühlt sich beim Feilschen benachteiligt usw. Die einzelnen Kleinhändler anderseits vermögen bei der Beschränktheit ihres Absatzgebiets nicht allen Wünschen des Publikums zu genügen, ohne ihre Existenz zu gefährden.

4. Die Tendenz zur Ausschaltung des Handels. Daß eine solche Tendenz schon vor dem Weltkrieg sich vielfach geltend machte, kann nicht geleugnet werden. Nur einige Beispiele: Die großen Mühlen suchten sich vom Handel unabhängig zu machen, indem sie direkt von den Produzenten des In- und Auslands ihren Bedarf an Getreide bezogen. Landwirtschaftliche Genossenschaften nahmen den Bezug von Düngemitteln, Saatgut usw. selbst in die Hand und ebenso den Absatz landwirtschaftlicher Produkte. Der Großhandel in Zucker wurde mehr auf die Ausfuhr beschränkt. Für den inländischen Verkehr hatte er geringe oder keine Bedeutung. Die „Zentrale für Spiritusverwertung“ drängte den Großhandel in Spiritus zurück und begrenzte dem Kleinhandel den Preisaufschlag beim Absatz des denaturierten Spiritus. Nur ein Teil des Kohlengeschäfts war dem Handel verblieben. Fabriken, Eisenbahnen, Dampf-

¹ Andere führen noch höhere Zahlen an. Für einen Bedarfsgegenstand, für welchen der Großfabrikant 100 Pfennige erhalte, müsse der Konsument 150, 180, 200, ja oft 300 und mehr Pfennige zahlen. Gleichwohl meint J. Fr. Schär, die schwierige Lage des Detailhandels führe sich nicht so sehr auf den zu hohen Handelsgewinn zurück, sondern auf die „unwirtschaftliche Organisation des Kleinbetriebes: Mangel an kaufmännischer Bildung, ungeschickten verzettelten Einkauf, unwirtschaftliche Ausnutzung der Arbeitskraft, des Raumes, des Kapitals, zu lange Lagerdauer, leichtfertiges Kreditgeben, Mangel an Betriebskapital“ (Konsumvereine und Warenhaus, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXI [1910] 317 ff.). Weil da nicht genügend Abhilfe geschehe, werde es dem Großbetriebe leicht, sich des Detailhandels zu bemächtigen, sowohl in der kapitalistischen Form der Waren- und Spezialhäuser wie in der Form des sozialen Großbetriebs der Konsumgenossenschaften.

schiffahrtsgesellschaften deckten ihren Kohlenbedarf ohne Vermittlung des Handels, indem sie unmittelbar mit den Gruben und Syndikaten abschlossen. Die Syndikate legten den Händlern beengende Bedingungen auf für den Ankauf und Weiterverkauf von Kohle und Koks. Die dem Roheisensyndikat angeschlossenen Werkbesitzer mußten sich verpflichten, Roheisen ausschließlich an das Syndikat zu verkaufen. Die Stahl- und Walzwerke, welche Roheisen weiter verarbeiteten, erzeugten ihren Bedarf in eigenen Hochöfen. Die umfassende Kombination sich ergänzender Betriebszweige in der Eisenindustrie ließ für Handelsvermittlung keinen Raum. Individualisierte Spezialfabrikate: große Maschinen, Lokomotiven, Brücken, auch Schienen usw. wurden unmittelbar an die Besteller oder auf Grund von Submissionen geliefert. Bei den Verkehrsverhältnissen in der Vorkriegszeit, dem damals billigen Paketporto, dem Reisenden- und Agentenwesen wurde es auch den Konsumenten und den Kleinhändlern leicht gemacht, ihre Bestellungen unmittelbar an die Fabriken oder große Versandgeschäfte zu richten usw. Zu beachten ist besonders, wie Kartelle und ähnliche Vereinigungen mit eigenen Verkaufsstellen für die Produkte ihrer Mitglieder sich ausrüsteten, um den Gewinn, der sonst dem Handel zugefallen wäre, den Verbandsmitgliedern vorzubehalten. Auch die Konsumenten suchten auf dem Wege der genossenschaftlichen Organisation, durch Bezugsgenossenschaften und Konsumvereine, sich der Belastung durch den Handelsgewinn, unter Ausschließung der selbständigen Handelsvermittlung, zu entziehen.

Mochte indes die Tendenz der Ausschaltung des Handels demselben tatsächlich manche Gebiete entzogen haben, so behauptete sich seine Vermittlungstätigkeit gleichwohl auf vielen andern Gebieten, weil sie eben in der gegebenen Wirtschaftsverfassung als unentbehrlich sich erwies.

Was zunächst den Großhandel betrifft, so bietet nicht nur dessen geschäftliche Arbeit wertvolle Hilfe beim Absatz der Produkte, es bot auch die Mitwirkung seines Kapitals für viele Produzenten eine willkommene und unentbehrliche Ermöglichung, die eigenen Mittel vollkommener und vorteilhafter der Produktion in ihren Betrieben zuzuwenden. Das gilt nicht für die Produzenten solcher individualisierter Großfabrikate (Maschinen usw.), die, wie gesagt, regelmäßig von zahlungsfähigen Bestellern unmittelbar bezogen werden. Es trifft aber bei denjenigen Produzenten zu, deren Erzeugnisse nicht so rasch an den Verbraucher gelangen. Solche Fabrikanten können einen großen Teil ihres Gesamtkapitals für so lange Zeit meist nicht in der Warenform festlegen, haben dasselbe vielmehr regelmäßig schneller nötig für den Produktionsbetrieb, für Löhne, Rohstoffe usw. So findet die Produktion hier durch den Großhandel wesentliche und notwendige Unterstützung dadurch, daß der Handel den Absatz an die in weitem Gebiet zerstreuten Detailhändler übernimmt und zugleich den Produzenten schnell in Besitz der für Fortführung der Produktion bedurften Geldmittel setzt. Der Großhändler übernimmt dabei bedeutende

Mengen von Waren, bezahlt bar oder mit einem Wechselakzept, das mittels Diskontierung bei der Bank flüssiges Geld verschafft. So verblieb denn auch dem Großhandel der Absatz insbesondere von Textil-, Galanterie-, Kurz- und ähnlichen Kleinwaren.

Der Großhandel fand ferner ein Feld der Betätigung durch Ankauf von im Kleinbetrieb erzeugten Waren, die von ihm im großen wieder abgesetzt wurden. Erinnert sei z. B. an die Handelsgewächse der landwirtschaftlichen Produktion, an die mancherlei Erzeugnisse der Hausindustrie, an die für den Weltmarkt bestimmten Kleiseisenwaren, die von den kleinen Produzenten nicht ohne Vermittlung des Handels auf den Weltmarkt gebracht werden konnten.

Einfuhr und Ausfuhr sodann finden durchweg im großen statt. Der Großhändler kauft die Waren im Inland den Produzenten ab, soweit diese nicht unmittelbare Beziehungen zum Ausland haben. Er verkauft sie dann wieder zumeist an Großhändler des fremden Landes, in welche die Waren eingeführt werden. Diese setzen die Waren dann an die Detailhändler ihres Landes ab, zuweilen auch wieder an Großhändler, welche die Verteilung an Detailhändler usw. leichter durchführen können. Es sind also regelmäßig zwei Großhändler beim Import und Export bedeutender Warenmengen vermittelnd tätig, und je nachdem drei¹.

Dem Großhandel dürfte nach allem auch in Zukunft eine nicht geringe Bedeutung für die Bedarfsversorgung des Volkes bleiben. Bei spezialisierter Tätigkeit gewinnt er einen besseren Überblick über die Marktverhältnisse, kann die günstigsten Bezugsquellen sicherer ausfindig machen als der Produzent, selbst wenn diesem tüchtige Agenten und Reisende zur Verfügung stehen. Ob ein verstaatlichter Handel, bei der ihm natürlichen Schwerfälligkeit in der Ausnützung der Konjunkturen, für eine dem Bedarf entsprechende örtliche und zeitliche Verteilung der Vorräte das gleiche leisten könnte wie der selbständige privatwirtschaftlich organisierte Handel, ist mehr als zweifelhaft.

In seiner interessanten Untersuchung „Über die Stellung des Handels in der modernen industriellen Entwicklung“ kommt Edgar Landauer² auf die Verdrängung des Handels durch diese Entwicklung zu sprechen. Er unterscheidet mit Sombart theoretisch zwischen qualitätsbestimmten und preisbestimmten Industriegruppen. Bei den qualitätsbestimmten Industrien hängt der Absatz von der besten Qualität der Produkte ab; bei den preisbestimmten hängt die höchste Leistungsfähigkeit der einzelnen Unternehmen (oder auch der einzelnen Industrien verschiedener Länder) davon ab, Waren von gleicher Beschaffenheit und Güte am billigsten herzustellen oder billigere Waren zu pro-

¹ Über das Eindringen des modernen Großhandels in die Produktion vgl. Liefmann, Die internationale Organisation des Frankfurter Metallhandels, im Weltwirtschaftlichen Archiv I (1913) 111 ff.

² Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXIV (1912) 882 ff. Vgl. auch Sombart, Anmerkungen zum Standort usw., ebd. XXX (1910) 748 ff.

duzieren, die in gleicher Weise geeignet sind, die Bedürfnisse des Absatzes zu befriedigen.

Sind mehrere Produktionsstufen für die Qualität der Produkte von Bedeutung, so wird sich bei den qualitätsbestimmten Industrien eine Tendenz zur Integration, zur Zusammenfassung jener Produktionsstufen zeigen. Der Handel tritt dabei zurück. Der Verkauf qualitätsbestimmter Waren ist regelmäßig spezialisiert, beschränkt sich auf kleine Käuferschichten. Auch beim Einkauf der Rohstoffe kommt hier das schnelle Ausnutzen von Konjunkturen weniger in Betracht wie bei den preisbestimmten Industrien. Für den Absatz der Waren ist speziell der Ruf des Produzenten von größter Bedeutung.

Die weitaus größte Zahl aller modernen Industrien ist preisbestimmt. Bei gleicher Qualität der Produkte ist da für den großen Absatz der billigste Preis ausschlaggebend. Hier kommt es also ganz besonders auf Minderung der Produktionskosten an. Und diese Minderung wird entweder erreicht durch Sparen an den Materialbeschaffungskosten oder durch Ermäßigung der Verarbeitungskosten. Läßt sich an der Materialbeschaffung sparen, dann kommt es auch hier zur Integration, die eventuell den ganzen Produktionsprozeß vom Einkauf des Rohstoffs bis zum Verkauf des fertigen Produkts durch alle Produktionsstufen hindurch umspannt innerhalb desselben Unternehmens, wenn auch in verschiedenen Betrieben. Die Zentralinstanz muß dann auch die kommerziellen Funktionen übernehmen. Nur so ist es möglich, aus der Beobachtung des Marktes heraus die Erzeugung der Nachfrage anzupassen usw. Durch die Integration aber wird der selbständige Handel aufgesogen. Ihm verbleiben allenfalls noch regional-distributive Aufgaben. Und auch diese Aufgaben werden dem Handel durch die Vereinigung integrierter Unternehmungen für den Verkauf (Kartellbureau) abgenommen. Ein noch verbleibender Zwischenhandel wird vielleicht noch von der Industrie geduldet, wenn er sich allen ihren Weisungen fügt und auf eigene Initiative verzichtet (vgl. den Eisenhandel, Petroleumhandel usw.). Es gibt nun aber auch viele Industrien, bei denen die Verbilligung der Produkte von der Ersparung in den Verarbeitungskosten abhängt. Hier zeigt sich vielfach die Tendenz zur Differenzierung (Produktionsstufenteilung) mit großer Mannigfaltigkeit und Spezialisierung der Produkte, die eine Arbeitsteilung in der Industrie erfordert, wie sie ein einziges Unternehmen nicht ermöglichen kann. Die selbständigen Betriebe beschränken sich dann im Rahmen der Gesamtindustrie auf Herstellung von Halb- oder Viertelfabrikaten, innerhalb der einzelnen Stufen auf die Erzeugung eines einzelnen oder einer geringen Zahl verschiedener Produkte. Hier ist es nun der Handel, der die differenzierten Industrien zusammenfaßt: „Je weiter sich die Differenzierung entwickelt, um so unselbständiger werden die einzelnen Glieder. Jeder einzelne Betrieb ist gezwungen, für seine spezialisierten Produkte das Absatzfeld auszudehnen, und jeder einzelne Konsument ist gezwungen, die Erzeugnisse einer größeren Zahl von Unternehmen für die Befriedigung seiner Bedürfnisse heranzuziehen. Auf diese Weise entsteht für den Handel immer mehr die Notwendigkeit einzugreifen, um die gegliederte Produktion für den Verkauf zusammenzufassen . . . Die ‚zwei Seelen‘, die nach Sombart zum Wesen des kapitalistischen Unternehmens gehören, der (industrielle) Unternehmer und der Händler (zunächst funktionell verstanden), trennen sich wieder, um die Zusammenarbeit (und Arbeitsteilung) den Anforderungen, die die kapitalistische Wirtschaft an die Produktionsintensität stellt, besser gerecht zu werden.“ Ein anschauliches Bei-

spiel dieser Organisationsgestaltung findet Landauer in der Textilindustrie Lancshires und Yorkshires. Ähnliche Entwicklungstendenzen weist auch die kontinentale Textilindustrie, namentlich die Baumwollindustrie, die Papierindustrie, die Fahrradindustrie u. a. auf. Wenn Landauer sagt, die Trennung zwischen qualitätsbestimmten und preisbestimmten Industrien sei bloß ein theoretisches Hilfsmittel, daß sich aber in der Wirklichkeit nur ungenau durchführen lasse, so wird man diese Beschränkung in entsprechender Weise wohl auf die ganze Darlegung über die Stellung des Handels in der modernen industriellen Entwicklung ausdehnen müssen.

Im Detailhandel verfügen die Warenhäuser¹ über mancherlei Vorteile, die der Kleinhandel entbehrt. Es sind kapitalistische Unternehmungen, denen bedeutende Mittel zu Gebote stehen. Sie können vermöge großer Bestellungen weit billiger unmittelbar beim Fabrikanten einkaufen; sie machen bei der Größe und Schnelligkeit des Umsatzes hohen Gewinn, auch wenn sie mit kleineren Preisauflagen auf die einzelne Ware sich begnügen. Die reiche Auswahl von Waren, die sie (Typen: bessere, Mittelstands-, Arbeiterwarenhäuser) feilbieten, zieht nicht nur das Publikum an, sondern sichert auch das Geschäftsergebnis, indem die Verminderung des Absatzes der einen Ware durch einen verstärkten Absatz der andern leichter ausgeglichen werden kann. Indem der Geschäftsbetrieb in den großen Warenhäusern sich auf mehrere Stockwerke erstreckt, wird die in den Städten und bei der von Warenhäusern regelmäßig gewählten Lage sehr teure Bodenfläche vorteilhaft ausgenützt. Der Druck der Grundrente ist geringer, als er bei der Verteilung des Umsatzes des Warenhauses auf eine entsprechende Anzahl kleinerer Geschäfte in der gleichen Lage auf diesen zusammengenommen lasten würde. Die ganze prächtige Einrichtung

¹ Julius Hirsch, Das Warenhaus in Westdeutschland, seine Organisation und Wirkungen. Hirsch unterscheidet zwei Typen von Warenhäusern, den filialistischen im deutschen Westen (Hauptrepräsentant Leonh. Tietz) und den zentralistischen (Berlin, München, Hauptvertreter A. Wertheim in Berlin). Vgl. zum Ganzen die Besprechung Büchers in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXVI (1910) 776 ff.; Käthe Lux, Studien über die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland (1910). Zu Hirsch und Lux die Besprechung von Klemens Heiß in Schmollers Jahrbuch XXXV (1911) 441 ff.; Paul Göhre, Das Warenhaus (Sammlung: Gesellschaft). Über Konsumvereine und Warenhäuser, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXII (1911) 198 ff.; XXXVII (1913) 641 f. Über Warenhaus und Mittelstand, Besprechung von H. Lambrechts, Les grands Magasins usw. (1913; durch Schwiedland im Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik XLVI [1913] 113 f.). Über Warenhäuser, in Soziale Kultur XXVII (1907) 96 ff.; XXVIII (1908) 756; M. v. Heckel, Das Problem der Warenhäuser und Warenhaussteuer (1902); F. W. R. Zimmermann, Warenhaus und Warenhaussteuer, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXVIII (1912) 671 ff. Über Warenhaussteuer vgl. auch Zeitschrift für Sozialwissenschaft IX (1906) 543 f. Ein gedeihendes Unternehmen geht nicht leicht an der Steuer zu Grunde. Es wird seine Organisation vervollkommen und so den Schaden mehr als wettmachen. Die Warenhäuser wälzen im übrigen die Steuer auch ab auf ihre Lieferanten und das Publikum. Zur Geschichte der Warenhäuser vgl. Soziale Revue VI (1906) 273 ff. Ein Urteil Martin St. Léons über Warenhäuser ebd. XI (1911) 208 f.; I. Wernicke, Das Waren- und Kaufhaus (1913).

der Warenhäuser gefällt dem Publikum; die Reichhaltigkeit und Mannigfaltigkeit weckt die Kauflust der Besucher. Man wird aus Interesse für den Mittelstand die Schädigung des Kleinhandels durch die Warenhäuser bedauern dürfen¹. Wer aber die Menschenmasse beobachten konnte, die Tag für Tag Wertheim, Tietz usw. besuchen, und zwar Leute aus allen Ständen und Klassen der Bevölkerung, der wird nicht leicht und bald eine Änderung der Verhältnisse erhoffen können. Auch daß die Warenhäuser nicht kreditieren, sondern feste Preise fordern, schreckt doch mehr die gewohnheitsmäßigen Borger, nicht aber das große Publikum ab.

Ebenfalls die Konsumvereine² haben dem Kleinhandel manche Kunden entzogen, ohne denselben jedoch verdrängen zu können. Sie beschränkten sich vornehmlich auf den Absatz von Gegenständen des gewöhnlichen Verzehrs und Verbrauchs. Wo aber der Geschäftsgang weniger einfach, weniger stetig ist und größere Warenkenntnis erfordert wird, da haben die Konsumvereine bisher keine Erfolge erzielt. Es steht hier Interesse gegen Interesse. Der Kleinhandel klagt über Schädigung durch die Konsumvereine. Die weniger bemittelten Klassen möchten anderseits den Handelsgewinn des Detailhandels ausschalten, soweit dessen Vermittlungsdienst nicht unbedingt nötig sei.

Es ist das ein Teil der heute vorherrschenden allgemeinen Tendenz nach unmittelbarer Verbindung zwischen Konsument und Produzent. Man denke auch an die keineswegs immer erfolgreiche Kommunalisierung der Versorgung mit Nahrungsmitteln usw. in den Städten³. Diese Tendenz wird dem Handel gewiß unbequem werden, ihn schädigen; und doch dürfte die Volkswirtschaft auch fürderhin auf die Mitwirkung des Handels

¹ Schon Sismondi bedauerte, daß selbst Nationalökonomien sich allzu leicht von der Größe der Magazine blenden lassen. Und doch — so urteilt er — sollte der Volkswirt, dem es nicht auf die Größe und Schönheit der Dinge, sondern der Menschen ankommt, sich die Frage vorlegen, ob es denn zum Wohle der Menschheit zweckdienlicher ist, daß ein reicher Kaufmann alle Schätze einer Provinz vereinigt, oder daß Hunderte bescheidener Läden die Grundlage von ebensovielen unabhängigen Haushaltungen abgeben.

² Näheres über Konsumvereine in Bd. III, Kap. 3, § 3, S. 487 ff. 498 ff. 541 ff.

³ Daß die Stadtgemeinden die Zufuhr von Nahrungsmitteln erleichtern (Schlachthäuser und ähnliche Einrichtungen), wird allgemein gefordert; auch daß sie unter einem Notstand die Brot- und Fleischversorgung in die Hand nehmen, wird selbst von Freihändlern zugestanden. Wenn es sich aber dabei nicht um eine vorübergehende, sondern eine dauernde Maßnahme handelt, so mehren sich die Bedenken. Gäbe es eine aktionsfähige berufsgenossenschaftliche Organisation, so würde die Regulierung der Vorratsbeschaffung und Preisbildung für Nahrungsmittel durch diese Organisation, unter Kontrolle der Gemeinde, der vollen Kommunalisierung der Vermittlung von Nahrungsmitteln an die Konsumenten, wie schon an anderer Stelle gesagt wurde, vorzuziehen sein. Vgl. unter andern Edgar Lange, Die Versorgung der großstädtischen Bevölkerung mit frischen Nahrungsmitteln, in Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen von Schmoller-Sering (1912). Lange zeigt, wie bisher durch die Tätigkeit des Marktgroßhandels die gesamte Weltproduktion zur Versorgung der großstädtischen Bevölkerung herangezogen wurde.

bei der Bedarfsversorgung des Volkes nicht ganz verzichten können. So sahen wir auch schon vor dem Weltkrieg in Deutschland, wie hier bei der gewaltigen Steigerung der Produktion und der ungeheuren Menge der zum Verkauf angebotenen Waren, die Zahl der dem Warenhandel angehörigen Personen sogar stärker zunahm, als es dem Wachstum der Bevölkerung an sich entsprochen hätte.

Die Bevölkerung vermehrte sich in den Jahren 1895 bis 1907 um 19%; die Zahl der Warenhandelsbetriebe mit 1—5 Beschäftigten stieg um 34%, der mit 6—50 Beschäftigten um 64%, die der Großbetriebe mit mehr als 50 Personen um 300%.

Die Existenz und Entwicklung jedes Standes beruht auf der Notwendigkeit, Nützlichkeit, Zweckmäßigkeit seiner volkswirtschaftlichen Funktion im Prozeß der Bedarfsdeckung des Volkes¹. Die Funktion des Einzelhandels aber wird sich immer noch in weitestem Umfang als zweckmäßig, nützlich, zum Teil als notwendig erweisen, mag dies heute auch nicht mehr für alle Gebiete und Versorgungsarten, die früher in seine Sphäre fielen, der Fall sein. Das kaufende Publikum wird auch in Zukunft einen beträchtlichen Teil seines Bedarfs am liebsten in dem nahe gelegenen Geschäft eines tüchtigen, gewandten und freundlichen Detailhändlers decken wollen, und die Freunde des Mittelstandes insbesondere sollten praktisch entsprechend vorgehen. Dem Untergang verfallen allerdings unnütze Winkelbetriebe von Leuten, denen kaufmännisches Geschick, Geld und Kredit fehlen. Überall findet man dagegen noch neben gut geleiteten kleineren Geschäften blühende Mittelgeschäfte des Handels. In entsprechend günstiger Lage können diese insbesondere auch durch Pflege einer Spezialität von Waren und durch reiche Auswahl in dieser Spezialität selbst bei einem verwöhnten Publikum den Warenhäusern den Vorrang streitig machen.

Die Ausschaltung des Mittelstandes bereitet den nationalen Untergang vor. Der Staat wird daher besondere Sorge der Erhaltung auch des kaufmännischen Mittelstandes widmen müssen. Den ganzen Kleinhandel zu retten und zu stärken, dazu reichen aber die Mittel des Staates allein nicht aus. Der Mittelstand muß selbst Hand anlegen, und der Staat wird dann seine gesunden Bestrebungen unterstützen. Es bleibt wesentliches Ziel, daß der kaufmännische Mittelstand sich den Bedürfnissen des Publikums anpaßt und billige Waren darbietet. Dazu aber ist er nur durch Organisation, Verbindung seiner Kräfte und Mittel imstande. Ein einziges Universalmittel, das für sich allein auf dem Felde der Selbsthilfe genügen würde, gibt es nicht. Es bedarf der gleichzeitigen Anwendung vieler Mittel. Nennen wir nur einige derselben. So haben z. B. die Rabattsparvereine (Vereinbarung des auf Bareinkäufe zu gewährenden Rabatts) gute Dienste geleistet. Ebenso

¹ Im Weltkrieg wurde nicht selten darüber geklagt, daß der Handel Gewinn suchte, wo seine Dienste überflüssig waren! Unter Kettenhandel insbesondere verstand die Rechtsprechung das vorsätzliche Einschleusen einer preisverteurenden, volkswirtschaftlich unnützen Zwischenperson in den Weg des Gegenstandes vom Erzeuger zum Verbraucher.

haben Einkaufsgenossenschaften, wenn auch oft bekämpft, schöne Erfolge aufzuweisen gehabt. Überhaupt ist die Organisation in Genossenschaften von größter Bedeutung, speziell auch zur Verbesserung der Kreditverhältnisse. Sehr wichtig ist sodann die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses. Aber auch der fertige mittlere Kaufmann¹ kann noch immer lernen. Der Kaufmann bedarf geographischer, technischer, ökonomischer Kenntnisse: geographischer, um den Herstellungsort und das billigste Beförderungsmittel seiner Waren kennen zu lernen; technischer, um seinen Pflichten gegenüber dem kaufenden Publikum nachzukommen und die nötigen Garantien zu geben bezüglich der Zusammensetzung und der Qualität der Waren; endlich ökonomischer, welche es ihm ermöglichen, den Markt kennen zu lernen und sein Geschäft nach den vorhandenen oder kommenden Wünschen der Käufer einzurichten.

Mit den Kenntnissen müssen sich beim Kaufmann verbinden persönliche Eigenschaften: Richtigkeit des Urteils, Raschheit der Entscheidung und Anpassungsmöglichkeit. Besonders letztere Eigenschaft ist von unbedingter Notwendigkeit. Mochte in früheren Zeiten der Geschäftsmann, ruhig in seinem Laden sitzend, die Ankunft der Kunden haben abwarten können, heute ist das anders geworden. Die Verhältnisse folgen sich in unaufhörlichem, schnellem Wandel. Diesem muß man sich anbequemen, will man Geschäfte machen.

Endlich nützen Kenntnisse und Eigenschaften wenig oder sogar nichts, wenn nicht ein unermüdlicher Arbeitseifer sie befruchtet. Dieser muß sich zeigen auf drei Gebieten: a) in Bezug auf die Information in Sachen der Handelslage; b) in der Buchhaltung; c) in der Reklame durch Publizität und Etalage. An manchen Orten (Belgien, Holland) haben die Geschäftsleute zur gemeinsamen Reklame durch Zeitungen und Zirkulare und zur systematischen Ausbildung in der Schaufenster-Dekoration gegriffen. Für die Etalage muß die Phantasie geschärft werden, damit immer Neues geboten werde; auch ist die Technik und Hygiene in der Schaufensterausstellung zu beachten. Der Kleinhandel muß es da lernen, die Mittel, deren die Warenhäuser sich bedienen, für seine eigene Existenz zu verwerten. Bedauerlich ist die geringe Solidarität im Mittelstande selbst. Sind es nicht gerade Mittelständler, die in großer Zahl die Warenhäuser frequentieren?

Zusammenfassend und vergleichend bemerkt die „Kölnische Volkszeitung“² bezüglich der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Einzelhandels: „Durch die engste Verbindung mit dem Verbraucher ist er imstande, den Bedarf wie die Sättigung des Marktes rechtzeitig zu erkennen und zu beurteilen, weitere überflüssige Erzeugung zu hemmen, wirtschaftliche Krisen, wenn nicht zu verhindern, so doch zu mildern. Er regelt die Erzeugung von Waren.“

¹ Für die bessere Ausbildung der Kaufmannslehrlinge, aber auch des fertigen Kaufmannes (Kurse) trat ein Antrag des um den Mittelstand hochverdienten Abg. Trimborn vom 4. März 1909 ein. — Über die Vorzüge einer berufsständischen Gemeinschaftsarbeit unterrichtet Heinr. Lübbering, Der Kleinhandel nach dem Frieden (1919). Zum Mittelstandsproblem vgl. Wernike, Kapitalismus und Mittelstandspolitik (1907); Engel, Detailistenfragen. Neue Aufgaben des Kleinhandels (1907); Hättenschwiller, Mittelstandsfragen (1909); Art. „Mittelstand“ im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft Bd. III und „Mittelstandsbewegung“ in Bd. V des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften. Ferner Bd. III dieses Lehrbuchs 541 ff. 661 ff.

² Nr. 92, 3. Februar 1922.

Der sozialisierte oder kommunalisierte Verkaufsbetrieb besitzt die Befähigung dazu bei weitem nicht in dem Maße. Ihm fehlt die Beweglichkeit des Einzelhandels, die feine Witterung des Bedarfs und seiner Grenzen; er kommt mit seinen Maßnahmen zu spät oder er schießt vorbei. Aber, so wird erwidert, der kommunalisierte Betrieb oder der Konsumverein liefert billiger, weil er den Zwischenhändlergewinn ausschaltet und zugleich seinen Abnehmern die Vorteile des Großbezugs gewährleistet. Die billige Versorgung des Marktes ist aber neben der reichlichen, zweckmäßigen und guten Bedarfsbefriedigung in erster Linie volkswirtschaftlich maßgebend. Gewiß, aber daß der Konsumverein unter allen Umständen billiger und besser liefert, ist noch nicht bewiesen. Genug Beispiele ließen sich für das Gegenteil anbringen. Der Konsumverein kommt zudem nur für beschränkte Teile des Verbrauchs in Frage. Hier ist zu scheiden zwischen Waren des täglichen Bedarfs, Waren, die nach gewissen Marken verkauft werden, und Waren eines feineren Geschmacks, Waren des Luxus, der Mode, der Kunst. Für den Vertrieb aller Waren, die ein Eingehen auf die besondern Wünsche des Käufers erfordern, kommt nur der Einzelhandel in Betracht.

Aber auch im Vertrieb der Waren des täglichen Bedarfs stehen dem Kaufmann seine kaufmännischen Eigenschaften zur Verfügung: genaueste Kenntnis des Geschäftszweigs, geschickte Ausnutzung der Konjunktur, günstiger Einkauf, klare Frachten- und Kostenberechnung, Einstellung des Wagnisses, Niedrighalten der Selbstkosten. Sie ermöglichen dem geschulten Kaufmann sehr wohl, den Kampf mit den Konsumvereinen aufzunehmen. Hier muß sich die Leistungsfähigkeit des Einzelhändlers bewähren. Das Verlust-Wagnis ist auch beim Konsumverein nicht ausgeschaltet. Den Wert und die Notwendigkeit der kaufmännischen Schulung einsehend, sind ja auch die großen Konsumvereine dazu übergegangen, tüchtige Geschäftsführer und Fachleute für die Betriebe, Einkauf der Waren usw. einzustellen, die durch hohe Bezahlung und Gewinnanteile an dem Unternehmen interessiert werden sollen. Das bedeutet aber Wiedereinschaltung des Erwerbstriebs auch im Konsumverein, bedeutet Erhöhung der Selbstkosten, wodurch die billigere Lieferung in Frage gestellt wird.

Über die angeführten Gesichtspunkte hinaus erfüllt der Einzelhandel noch eine besondere volkswirtschaftliche Aufgabe. Ziel der Volkswirtschaft ist neben der Deckung des Bedarfs seine stetige Neuanregung, die möglichst reichliche Güterversorgung, die „Veredelung“ der Bedürfnisse, die Hebung der Lebenshaltung des einzelnen und der Gesamtheit. Diesem Zwecke kommt der Einzelhandel im weitesten Umfang entgegen. Er steht in unmittelbarer Verbindung mit dem Verbrauch, er späht den Bedürfnissen der Verbraucher nach und erfindet neue. Mit Hilfe einer umfangreichen Reklame regt er die Kauflust an. So ist er der Schrittmacher verbesserter Lebensgewohnheiten, erhöhter Lebensansprüche mit ihren Arbeitskraft und Arbeitswillen anspornenden Wirkungen. Andererseits schafft er Absatz für die Industrien des Landes, besonders der Verfeinerungsindustrie, und bietet die Möglichkeiten für ihren Ausbau. Er fördert die Verbreitung von Neuheiten und Erfindungen und schafft die Unterlagen für ihre Entfaltung. Indem er den Absatz der Waren sicherstellt, liefert er Millionen von Arbeitern Beschäftigung und Unterhalt.

Zum Schluß sei der großen Bedeutung gedacht, die der Einzelhandel im Verein mit dem Handwerk als Vertreter des selbständigen Mittelstandes, als Vertreter eines staatsershaltenden Elements für die Volkswirtschaft hat. Von

einem gewissen konservativen Einschlag, plötzlichen Umwälzungen und Erschütterungen politischer und wirtschaftlicher Art abgeneigt, an der Stetigkeit und dem ungestörten Gang der Wirtschaft aufs höchste interessiert, bildet er einen starken Rückhalt der nationalen Wirtschaft. Dazu tritt seine Bedeutung als finanzielle Stütze des Staates, als einer der Hauptträger der Steuerlast. So stellt der Einzelhandel mit seinen der Eckpfeiler dar, auf denen das Staatsgebäude ruht.“

5. Die steigende numerische Bedeutung des deutschen Handels vor dem Weltkrieg, beleuchtet durch die großen Betriebszählungen.

Diese Entwicklung prägt sich aus:

1. in der starken Zunahme der im Handel und Verkehr (Gewerbeabteilung c der Betriebszählung) beschäftigten Gewerbebetriebe (Hauptbetriebe) — 1882: 703 232; 1895: 955 684; 1907: 1 283 931;

2. in der Zunahme der in diesen Betrieben beschäftigten Personen — 1882: 1 339 708; 1895: 2 165 638; 1907: 3 341 368;

3. im Handelsgewerbe im engeren Sinne (Warenhandel, Gewerbegruppe XVIII) waren die einschlägigen Zahlen — Betriebe: 1882: 452 725; 1895: 635 269; 1907: 842 140; Personen: 1882: 838 392; 1895: 1 332 993; 1907: 2 063 634;

4. in besonderem Maße hatten sich die Gehilfenbetriebe vermehrt, während die Alleinbetriebe in Abnahme begriffen waren.

In Gewerbeabteilung c (Handel und Verkehr):

| | Betriebe | | Beschäftigte Personen | |
|------|----------------|------------------|-----------------------|------------------|
| | Alleinbetriebe | Gehilfenbetriebe | Alleinbetriebe | Gehilfenbetriebe |
| 1882 | 429 825 | 273 407 | 429 825 | 909 883 |
| 1895 | 454 540 | 510 144 | 454 540 | 1 711 098 |
| 1907 | 433 996 | 849 955 | 433 996 | 2 907 372 |

In Gewerbegruppe XVIII (Handelsgewerbe):

| | Betriebe | | Beschäftigte Personen | |
|------|----------------|------------------|-----------------------|------------------|
| | Alleinbetriebe | Gehilfenbetriebe | Alleinbetriebe | Gehilfenbetriebe |
| 1882 | 293 399 | 159 326 | 293 399 | 544 993 |
| 1895 | 350 572 | 284 637 | 350 572 | 982 421 |
| 1907 | 318 300 | 523 840 | 318 300 | 1 745 334 |

Die geschilderte Entwicklung brachte es mit sich, daß die Zahl der zur wirtschaftlichen Selbständigkeit Gelangenden im Verhältnis zu früher geringer wurde.

In Gewerbeabteilung c gab es:

| | 1895 | 1907 |
|---|---------|-----------|
| Betriebsleiter | 846 655 | 1 045 398 |
| Verwaltungs- und Kontorpersonal | 169 893 | 345 337 |
| Technisches Betriebs- und Aufsichtspersonal | 10 100 | 33 988 |
| Andere Gehilfen und Arbeiter | 870 147 | 1 305 418 |

6. Die Zukunft des deutschen Großhandels. Nach dem Kriege bedarf der Großhandel neuer Orientierung, trotz aller Schwierigkeiten, der Auffrischung früherer und der Anknüpfung neuer Beziehungen mit dem Ausland. Wir dürfen der Tüchtigkeit unsres Kaufmanns-

standes in dieser Hinsicht voll vertrauen und von seiner bewährten Geschicklichkeit die besten Erfolge erwarten. Für alles, was unser Volk bedarf und was im eigenen Lande nicht erzeugt werden kann, bleiben wir auch heute auf das Ausland angewiesen. Haben wir dabei die Wahl zwischen verschiedenen Bezugsquellen, so wird der Handel diejenigen auswählen, wo die relativ besten Qualitäten und gleichzeitig die günstigsten Bedingungen geboten werden, insbesondere auch diejenigen, die unsern eigenen Erzeugnissen den Eingang ins fremde Land nicht behindern und unbillig erschweren. Viel hängt ja auch von den Möglichkeiten ab, welche die weitere politische Entwicklung eröffnen wird.

Gleichwohl wäre es verkehrt, den Außenhandel (Einfuhr und Ausfuhr) in einer Weise einseitig zu betonen, daß dabei die größere Bedeutung des Binnenhandels verkannt würde.

Die Verkehrsstatistik aus der Zeit vor dem Weltkrieg läßt unzweifelhaft erkennen, wie die Umsätze im Binnenhandel ganz bedeutend größer waren als die im Außenhandel. 1907 kamen im Güterverkehr der deutschen Eisenbahnen in 1000 Tönnen: auf den Inlandsverkehr 311108, auf den Versand nach dem Ausland 30367, auf den Empfang aus dem Ausland 21128, auf den Durchfuhrverkehr 1307. Auch waren die auf den inländischen Wasserstraßen im Warenverkehr beförderten Güter beträchtlich größer als die in den deutschen Seehäfen ankommenden und abgehenden Warenmengen. Selbst von den in deutschen Seehäfen ankommenden Schiffen brachte ein Fünftel Ladung aus andern deutschen Seehäfen und über ein Viertel brachte Ladung für ebensolche Seehäfen. In Zukunft wird der Binnenmarkt noch mehr als früher Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft bleiben müssen.

§ 3.

Das Freiheitsprinzip und der Handel.

1. Grundprinzip für den Handel ist nach der Theorie des ökonomischen Liberalismus, wie für die ganze wirtschaftliche Bewegung, die Freiheit. Die freie Konkurrenz galt ihr als die regulierende Kraft in der modernen Volkswirtschaft. In unsrer Auffassung ist dagegen die Freiheit nur Mittel zum Zweck, ist das die wirtschaftliche Bewegung und darum auch die Handelspolitik beherrschende Grundprinzip kein anderes als die Aufgabe der Volkswirtschaft, also eine der erreichten Kulturhöhe und dem Begriff wahrer Volkswohlfahrt und wahren Volkswohlstandes entsprechende Bedarfsversorgung des ganzen Volkes. Die auch die Freiheit regulierenden Kräfte aber sind nach der von uns entwickelten Theorie: das Gewissen der Menschen, die berufsgenossenschaftlichen Organisationen, als letzte und höchste Instanz der Staat.

Eine Überantwortung des Handels oder einzelner Gebiete des Handels (z. B. des Getreidehandels) an den Staat, an staatliche Unternehmungen würde nicht nur dem Zwecke des Staates und dem demokratischen Prinzip der Selbstverwaltung, sondern auch der besondern Natur des Handels

widersprechen. Der öffentlichen Unternehmung fehlt die kühne Initiative, die spekulative Voraussicht, die rasche Ausnützung von Konjunkturen, deren gerade der erfolgreiche Kaufhandel bedarf. Deutschland könnte seinen ausländischen Konkurrenten keinen größeren Dienst leisten als dadurch, daß es staatliche Handelsunternehmungen mit dem freien Handel des Auslands in Wettbewerb treten ließe. Der private Handel benötigt, soll er seiner volkswirtschaftlichen Funktion voll genügen, in der Tat großer Freiheit, ja aller Freiheit, die mit der Aufgabe der Volkswirtschaft nur irgendwie verträglich ist. Er kann aber keine regellose Freiheit beanspruchen, die zur Schädigung der Volkswohlfahrt und des Volkswohlstandes führen müßte. In diesem Sinne lehnen wir den radikalen, absoluten „Freihandel“¹ ab.

Nichts Neues haben wir hier unsern früheren allgemeinen Lehren hinzuzufügen. Es war indes nötig, dieselben an dieser Stelle noch einmal zu erwähnen, weil gerade aus den Reihen des Handels der Ruf nach Freiheit am Schluß des Weltkriegs und nach dessen Beendigung lauter erschallte. Die Forderung nach größerer Freiheit als die der Kriegszeit ist gewiß berechtigt. Nur muß man sich hüten, für die Zukunft schrankenlose Freiheit zu verlangen.

2. Freiheit des inländischen Handels ist heute insofern in allen Kulturländern durchgeführt, als das Staatsterritorium ein einheitliches Wirtschaftsgebiet bildet, in welchem der Handel sich unbehindert durch territoriale Zwischenzölle der verschiedenen Landesteile betätigen kann. Die aus dem Mittelalter noch übrig gebliebenen inneren Zolllinien wurden mit dem Ende des 18. und im Anfang des 19. Jahrhunderts beseitigt.

In persönlicher Hinsicht wurde Ausländern seit der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts der Handelsbetrieb nach dem Prinzip der Reziprozität im Inland, d. h. dann gestattet, wenn der inländische Kaufmann auch im fremden Lande Handel treiben durfte. Für ausländische Aktiengesellschaften wird in manchen Staaten gefordert, daß ein Teil ihres Kapitals im Inland hinterlegt werden muß, wenn sie dort einen Geschäftsbetrieb errichten wollen. Ein Staat, der z. B. über Petroleumquellen verfügt, würde wohl kaum, wenn er wohl beraten ist, dem Ankauf dieser Quellen durch einen ausländischen Trust (nach Art des Standard-Oil-Trusts) gleichgültig gegenüberstehen können.

Im alten Österreich wurde seitens der Vertreter des Mittelstands, wie wir oben (S. 293 Anm.) bereits kurz erwähnten, ein Befähigungsnachweis auch für die Ausübung des Handels gefordert. Soweit sich diese Forderung auf eine ganz allgemeine Bildung und Fachbildung erstreckt und gegen Schmutzkonkurrenz „von unten“ durch gänzlich unfähige Elemente sich richtet, liegt ihr eine gewisse Berechtigung zu Grunde. Im übrigen aber würde sich ein solcher Befähigungsnachweis praktisch kaum durchführen lassen, weil die Spezialisierung auf eine bestimmte Branche unmöglich ist. Das Gebiet, für welches die Befähigung nach-

¹ Der Ausdruck „Handelsfreiheit“ ist nicht eindeutig.

zuweisen wäre, läßt sich eben nicht genau abgrenzen (Gemischtwarenhandlung auf dem Lande!). Auch muß es dem Kaufmann unbenommen bleiben, von dem Vertrieb einer Warenart zu einer andern überzugehen und ebenso den Vertrieb mehrerer Arten zu vereinigen.

Beschränkungen sachlicher Art können dem Handel auferlegt werden aus polizeilichen Gründen zum Schutze von Staat und Gesellschaft, der öffentlichen Sittlichkeit, der Gesundheit, des Vermögens. Dahin gehören der Handel mit Druckschriften und Bildwerken, mit Giften, Spirituosen, Schußwaffen, Lebensmitteln, mit gebrauchten Sachen, das Pfandleihgewerbe, gewisse Börsengeschäfte, durch welche das unerfahrene Publikum geschädigt werden kann.

Auch die freiwirtschaftliche Epoche mußte ferner Schutzgesetze gegen Ausschreitungen in der Konkurrenz erlassen.

Der Firmenschutz richtet sich gegen den unbefugten Gebrauch von Namen oder Firma eines andern zur Warenbezeichnung.

Der Erfinderschutz ist Patentschutz und Musterschutz. Durch Patent können alle gewerblich verwertbaren Erfindungen (also auch das bloße Verfahren) geschützt werden. Der Muster- und Modellschutz bezieht sich nur auf solche Erfindungen, die sich in einem Muster oder Modell darstellen lassen.

Der Markenschutz schützt „Marken“, d. i. Warenzeichen, und zwar sowohl Fabrik- wie Handelszeichen.

Patentwesen, Musterschutz¹ und im wesentlichen auch der Markenschutz haben für den reinen Kaufhandel kaum Bedeutung. Die Marken und Etiketten, die der Handel den Waren mit auf den Weg gibt, dienen mehr der Reklame. Aber für die Produktion, für ein Fabrikationsunternehmen, hat der gesetzliche Markenschutz großen Wert. Wie es für eine in gutem Ruf stehende Fabrik wichtig ist, daß der Name der Firma nicht mißbraucht wird, so bekundet auch die Fabrikmarke dem Publikum die Herkunft der Ware von der bestimmten Fabrik, der es Vertrauen schenkt.

Einen erweiterten Schutz gegen Ausschreitungen der Konkurrenz gewährte das schon an anderer Stelle besprochene Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Es sollte insbesondere auch gegen unredliches und trügerisches Anlocken fremder Kundschaft Schutz gewähren².

Den Wanderhandel hat die deutsche Gesetzgebung nicht nur aus polizeilichen Gründen (wenn bedenkliche Elemente ihn betreiben, oder der Verkauf gewisser Waren schädlich wirkt), sondern auch im Interesse des Kleinhandels und Handwerks erschwert. Der Wanderhandel tritt auf als Hausierhandel, durch einzelne von Haus zu Haus ihre Ware verkaufende Personen, die vielfach im Dienste von größeren Unternehmungen stehen, und als Handel in Wanderlagern, die bedeutendere Mengen Waren von Ort zu Ort übertragen und die an den einzelnen Orten auf mehrere Wochen in festen Verkaufsstätten dem Publikum offen stehen. Die Gesetzgebung hat das Feilbieten einer Anzahl von

¹ Vgl. auch Bernh. Dietrich, Die Ausfuhr von Qualitätsware und der internationale Musterschutz, im Weltwirtschaftlichen Archiv II (1913) 52 ff.

² Vgl. Bachem und Roeren, Das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes IV (1896) 221.

Waren dem Wanderhandel wie auch dem ambulanten Ortsverkehr verboten. Untersagt ist ferner der Wanderhandel in Verbindung mit Ausspielung und Versteigerung von Waren, abgesehen von rasch verderblichen Dingen. An Sonn- und Festtagen ist der Betrieb des Wanderhandels ganz verboten. Die Landesgesetzgebung kann ferner zur Abwehr von Seuchen den Handel mit Tieren Beschränkungen unterwerfen. Die persönliche Berechtigung zum Betrieb des Wanderhandels ist abhängig von der Gewährung eines Wandergewerbescheins durch die zuständige Landesbehörde usw. Für den Besuch der Messen, Jahr- und Wochenmärkte, sowie für den Kauf und Verkauf auf denselben blieb der alte Grundsatz der Marktfreiheit in Geltung, was die Festsetzung einer Marktordnung durch Gemeinde- und Polizeibehörde nicht ausschließt.

Die Wanderlager unterlagen einer prohibitiven Besteuerung in den verschiedenen deutschen Bundesstaaten.

Handlungsreisende usw. bedürfen besonderer Legitimation. Auch wurde im Interesse des ortsansässigen Kleinhandels das Detailreisen für die auswärtige Konkurrenz in mannigfacher Hinsicht erschwert.

Alle diese Maßregeln haben indessen die schwierige Lage des Kleinhandels nicht beseitigen können. Sie wurden von den Beschädigten und Bedrohten als unzulänglich bezeichnet. So klagte man auch darüber, daß an Stelle der Wanderauktionen vielfach Ausverkäufe und Auktionen größerer ortsansässiger Gewerbetreibenden getreten seien, und an Stelle des Wanderhandels die Zusendungen der Versandgeschäfte.

Von sonstigen Beschränkungen des Handelsbetriebs seien unter andern kurz erwähnt der Schutz gegen Schädigungen durch Abzahlungsgeschäfte. Die Anschaffung von Erwerbsmitteln, wie z. B. Nähmaschinen, wird ja vorteilhaft erleichtert, wenn nicht sogleich der ganze Preis bezahlt werden muß, die Zahlung vielmehr wöchentlich oder monatlich in bestimmten Raten zu erfolgen hat. Das kann allerdings auch zu leichtsinniger Anschaffung wenig nützlicher Dinge verleiten, die schwerste Beeinträchtigung namentlich dann zur Folge hat, wenn, wie dies früher der Fall war, bei Nichteinhaltung der Zahlungsfristen der gelieferte Gegenstand zurückgegeben werden mußte, die von dem Käufer bereits bezahlten Raten aber verfallen blieben. Bei Rücknahme des verkauften Objekts hat nun nach der gesetzlichen Bestimmung auch der Verkäufer die von der andern Seite empfangene Leistung zurückzugeben. Nur bleibt ihm der Anspruch auf Schadloshaltung für Abnutzung des Gegenstandes.

Aus sicherheits- und wohlfahrtspolizeilichen Gründen ferner wurde der Vertrieb gefälschter, gesundheitsschädlicher, auch sonst gefährlicher Waren verboten usw.

3. Beschränkungen des Handels mit fremden Marktgebieten¹ finden sich zum Teil als Verbote der Ausfuhr einheimischer Produkte oder der

¹ Von höchster Wichtigkeit für die Freiheit des Außenhandels ist die „Freiheit der Meere“. England verstand unter „Freiheit der Meere“ vor dem Kriege einen Zustand, welcher England die volle militärische Beherrschung aller großen Schiffsfahrtswege und damit die volle Freiheit für seinen Handel verbürgte. Es ließ die Schifffahrt fremder Völker zu, hatte es aber stets in der Hand, derselben hindernd in den Weg zu treten. In richtiger Auffassung würde „Freiheit der Meere“ die Gleichberechtigung aller seefahrenden Völker bedeuten mit einer für alle seefahrenden Völker gleichen Freiheit. Vgl. Bd. II²⁻³ 30 f. 51.

Einfuhr ausländischer Produkte (z. B. Luxuswaren), meist als Erschwerung der Ein- und Ausfuhr von Gütern durch Zölle.

Ausfuhrverbote kamen vor dem Weltkrieg regelmäßig nur noch als Notstandsmaßregeln vor, z. B. Verbote der Ausfuhr von Getreide und Viehfutter im Falle einer Mißernte, der Ausfuhr notwendiger Nahrungsmittel, ferner von Pferden, Waffen, Munition usw. bei drohender Kriegsgefahr, wie wir das im Weltkrieg erlebten. Auch kann ein Staat, der über einen andern Völkern notwendigen Rohstoff verfügt, diese durch sein Ausfuhrverbot gefügiger machen für den Abschluß eines Handelsvertrags und für Gewährung günstigerer Tarifsätze. Die außerordentlichen Verhältnisse nach dem Weltkrieg haben namentlich im Interesse einer Aufbesserung der Handelsbilanz zu einer staatlichen Kontrolle der deutschen Ein- und Ausfuhr (der oft umstrittenen „Außenhandelskontrolle“) Anlaß gegeben.

Zölle sind öffentliche Abgaben, welche von den die Grenzen eines Landes oder einer Ländergruppe (eines Zollvereins) überschreitenden Waren erhoben werden¹.

Zollsysteme: Autonomer und Konventionaltarif. Der autonome Zolltarif ist ein einseitig festgesetzter Tarif, der lediglich auf die Bedürfnisse des eigenen Landes Rücksicht nimmt. Den Gegensatz dazu bildet der Konventionaltarif (Vertragstarif), soweit die Zollsätze auf Handelsverträgen mit dem Auslande beruhen.

Der autonome Tarif entspricht den Zwecken des „Protektionssystems“ am besten, ist aber praktisch nicht immer in voller Konsequenz möglich. An und für sich besagt die Autonomie überhaupt die Freiheit, in der Zollfrage nach eigenem Belieben ein Regime zu wählen und davon wieder abzugehen. Die Autonomie kann sich eines einzigen Tarifs oder eines Doppeltarifs (Maximal- und Minimaltarifs, Höchst- und Mindesttarifs) bedienen².

Je nach der geographischen Bewegung, nach Herkunft und Bestimmungsort der Waren sind die Zölle entweder Einfuhr- (Eingangs-

¹ In früheren Zeiten wurden die Ausdrücke „Zoll“ und „Maut“ vielfach promiscue gebraucht. Später unterschied man zwischen beiden und nannte „Maut“ eine Abgabe, die auf den Straßen als Beitrag zur Erhaltung der Straße erhoben wurde. Akzise war ein besonders in Deutschland und Holland üblicher Ausdruck, synonym mit Oktroi, Verbrauchs-, Verzehrsteuer, namentlich an den Toren der Städte erhoben. In England schreibt man Excise.

Nach der allgemeinen Beseitigung von Binnenzöllen, die an den Grenzen der verschiedenen Teile desselben Landes wie gegenüber dem Auslande erhoben wurden, sprechen wir hier nur von den Grenz- oder Außenzöllen. Ausgleichungsabgaben (Übergangsabgaben, Ergänzungsabgaben) zur Ausgleichung steuergesetzlicher Verschiedenheiten zwischen den Staaten eines einheitlichen Zollgebiets sind einigermaßen auch Binnenzölle, die den vollen Eingang der inneren Verbrauchssteuern auch von der Einfuhr aus andern Vereinsstaaten sichern. So kann ebenfalls die Verschiedenheit der wirtschaftlichen Entwicklung von Ländern, die Zollunion erstreben, entsprechende Zwischenzölle nötig machen.

² Vgl. H. L. Rudloff, Maximal- und Minimaltarif, in Schmollers Jahrbuch XXXV (1911) 1103 ff.

Import-)Zölle, oder Ausfuhr-(Ausgangs-, Export-, Essito-)Zölle, oder Durchfuhr-(Durchgangs-, Transit-)Zölle.

Dem Zwecke nach sind die Zölle handelspolitische Maßnahmen, die entweder dem heimischen Fiskus oder der inländischen Volkswirtschaft oder auch beiden zugleich Vorteil bringen sollen. Ist der Hauptzweck ein finanzieller, so spricht man von Finanzzöllen. Soll der Zoll dem Schutze der heimischen Produktion dienen, so nennt man ihn Schutzzoll.

Ein reiner Finanzzoll ist der Zoll auf exotische Waren, die im Inland nicht erzeugt werden können¹. Handelt es sich um Waren, die auch im Inland erzeugt werden, so kann der Finanzzoll zugleich als Schutzzoll wirken², wie anderseits der Schutzzoll zur ergiebigen Einnahmequelle für den Staat zu werden pflegt. Für den Finanzzoll als solchen, auch „Steuerzoll“ genannt, gelten die allgemeinen Grundsätze der Besteuerung; namentlich ist auf eine richtige Lastenverteilung Rücksicht zu nehmen. Aber auch bei den Schutzzöllen ist nicht einseitig das Interesse der inländischen Produzenten, sondern ebenfalls das der Konsumenten (Höhe des Zolles) in Anschlag zu bringen.

Der Zoll wird zum Prohibitivzoll, wenn er so hoch bemessen ist, daß auch ohne besonderes Verbot Einfuhr oder Ausfuhr praktisch ausgeschlossen bleibt. Das gilt von Finanz- wie von Schutzzöllen.

Der Einfuhrzoll als Schutzzoll soll entweder eine noch schwache Industrie im Lande großziehen helfen (Friedrich List — Erziehungszoll)³, oder er soll einen heimischen Produktionszweig, der durch ausländische Konkurrenz bedroht wird, erhalten (Schutz der nationalen Arbeit, Solidarschutzzoll), oder er soll die Durchführung des modernen Arbeiterschutzes ermöglichen (sozialer Schutzzoll, Schutz gegen ausländische Konkurrenz, welche die Kosten des Arbeiterschutzes und der Sozialversicherung nicht zu tragen hat). Der Einfuhrzoll kann schließlich auch als Kampfzoll Anwendung finden. Es wird dann auf ein ausländisches Produkt ein höherer Zoll gelegt, um das betreffende Land zu nötigen, Inlandswaren zu günstigeren Bedingungen aufzunehmen (Zollkrieg⁴).

Bei den Einfuhrzöllen wird unterschieden zwischen Gewichts- (spezifischen) und Wertzöllen (ad valorem-Zöllen)⁵, je nachdem der Zoll nach Gewicht

¹ So z. B. auf Kaffee, Tee, Südfrüchte usw. Der Zoll auf Kaffee wirkt aber doch auch als Schutz der inländischen Herstellung von Kaffeesurrogaten. Ein Zoll auf Baumwolle würde der Leinenindustrie zugute kommen.

² Der Zoll auf Kolonialzucker wurde aus einem Finanzzoll später zum Schutzzoll für die europäische Rübenzuckerindustrie.

³ Vgl. Bd. II²⁻³, Kap. 1, § 4, S. 184 ff. (183 ff.).

⁴ Es gibt geradezu eine Zollfeindschaft. Vgl. das Zollabschnürungssystem gegenüber Deutschland nach dem Kriege.

⁵ Zölle, die nach Gewicht (Maß, Stückzahl) der Waren bemessen werden, heißen auch spezifische Zölle, deshalb, weil dabei nur die Warenart bzw. das bestimmte Quantum einer Warenart (z. B. wollener Webwaren) in Betracht kommt, ein und derselbe Zollsatz für die Gewichtseinheit (z. B. für den Zentner wollener Webwaren) gilt, ohne Zollabstufung nach der Qualität, dem individuellen Werte der Fabrikate, wie beim Wertzoll. Für feine Waren sind Gewichtszölle nicht am Platze.

(Maß, Stückzahl) oder Wert erhoben wird. Beim Gewichtszoll werden die einzelnen Warengattungen (alphabetisch) im Zolltarif aufgeführt und bei jeder der Zoll in Zentnern oder Stückzahl beigelegt. Rohstoffe werden regelmäßig zollfrei eingeführt, Halbfabrikate zu einem geringeren, Ganzfabrikate zum höheren Zollsatz. Beim Wertzoll heißt es: Jede Ware zahlt an Zoll $x\%$ ihres Wertes, z. B. für Halbfabrikate 2% , für Ganzfabrikate 5% .

Ausfuhrzölle¹ können sowohl reine Finanzzölle sein, wie auch volkswirtschaftlichen Zwecken dienen. Als Finanzzölle wollen sie den ausländischen Konsumenten besteuern. Diesen Erfolg kann aber nur derjenige Staat erreichen, der monopolartig über ein Produkt verfügt. Sonst wird der ausländische Konsument seinen Bedarf anderswo, wo er billigere Ware findet, eindecken. Regelmäßig wird ferner ein solcher Ausfuhrzoll die Nachfrage nach dem Produkt im Ausland nicht gerade steigern. Gelingt es überhaupt nicht, den Zoll auf den ausländischen Konsumenten zu überwälzen, dann muß der inländische Produzent den Zoll tragen, d. h. den Preis der Ware um den Zoll ermäßigen, sofern er im Ausland Absatz finden will. Als Finanzzoll findet sich der Ausfuhrzoll heute regelmäßig nicht mehr. England hatte 1902 einen Ausfuhrzoll auf Kohle als Finanzzoll eingeführt, in der Erwartung, daß das Ausland auf seine vorzügliche Kohle nicht verzichten werde. Als Schutzzoll kam der Ausfuhrzoll in neuerer Zeit öfter und dauernder nur mehr in einer Form vor: nämlich als Ausfuhrzoll für Lumpen und ähnliche Abfälle, die der Papierindustrie erhalten werden sollten (in Deutschland 1873 abgeschafft). Eine Schädigung inländischer Produktion hatte dieser Zoll nicht herbeigeführt, nur daß er das Sammeln der Abfälle weniger anziehend machte bei geringeren Erträgen. Sonst behielten die Ausfuhrzölle wie die Ausfuhrverbote regelmäßig nur die Bedeutung von Notstandsmaßnahmen².

Durchfuhrzölle, die außer Übung gekommen sind, waren im wesentlichen Finanzzölle. Man wollte auswärtige Produzenten oder Händler, die ihre Waren durch das Inland führten, mittels des Durchfuhrzolles besteuern.

¹ Vgl. Hermann Levy, Ausfuhrzölle und die deutsche Handelspolitik (1907, gegen Ausfuhrzölle).

² Man hat früher gemeint, daß deutsches Kali, vermöge seiner (vor dem Kriege gegebenen) monopolistischen Stellung auf dem Weltmarkt, einen Ausfuhrzoll ohne Beeinträchtigung des Exports ertragen könne. Dieser Auffassung trat unter andern Hermann Levy (Ausfuhrzölle und die deutsche Handelspolitik [1907] 33) entgegen; auch H. Paxmann (Wirtschaftliche, rechtliche und statistische Verhältnisse der Kaliindustrie [1907]) äußerte Bedenken: hohe Ausfuhrzölle könnten allerdings der Verschleuderung der Salze im Auslande vorbeugen; aber sie würden anderseits wiederum der unentbehrlichen Ausdehnung des Auslandsgeschäftes den Atem nehmen können. Bei einer Erhöhung der Preise (um einen Ausfuhrzoll) würde das Ausland vielleicht seinen Bedarf an Kali eingeschränkt haben. Jetzt ist mit dem Verlust Elsaß-Lothringens das Kalimonopol Deutschlands verloren.

Bezüglich des Kali war schon vor dem Weltkrieg die Rede von einem Handelsmonopol des Reiches (nicht Besitzmonopol).

Es geschieht manchmal, daß Waren in einen Hafen vom Ausland her gebracht werden, die aber nicht im Lande bleiben, sondern wieder exportiert werden. Da bildet nun der Einfuhrzoll eine Schwierigkeit, indem er solche Waren unnütz verteuert und darum die Ausfuhr derselben erschwert. Um dieser Schwierigkeit zu entgehen, machte man die Hafenstadt zu einem Freihafen, indem die Zollgrenze hinter die Stadtgrenze verlegt wurde.

Das war für die Hafenstadt ein großer Vorteil, weil nun der Verkehr mit dem Ausland hier sich zollfrei vollziehen konnte. Aber gerade dieser Vorzug erweckte den Freihäfen starke Gegnerschaft. Man sah darin eine ungleiche Belastung der Bürger desselben Staates. Der Freihafen stand ferner dem eigenen Lande fast wie Ausland gegenüber, wurde vom eigenen Lande durch die Zollgrenze abgesperrt. Waren, die aus dem Inlande dorthin gelangten, mußten bei der Rücksendung in das Inland verzollt werden, als ob sie aus dem Ausland kämen. An Stelle der Freihäfen wurden darum in den Häfen, aber auch an Eisenbahnstationen, amtliche Lagerhäuser (Docks, Entrepôts) errichtet, die den gleichen Dienst leisten konnten wie die Freihäfen. Diese Lagerhäuser erleichtern auch die Zollabfertigung. In amtlich verschlossenen („plombierten“) Waggons kann die Ware bis zum Bestimmungsort transportiert und dort in dem amtlich kontrollierten und gesperrten Lagerhaus aufbewahrt werden. Im Lagerhaus selbst bleibt die Ware zollfrei wie im Freihafen (gleichsam als „zollpolitischem“ Ausland) bis zur Zollabfertigung liegen. Die Zollbehörde (Lagerhausverwaltung) gibt demjenigen, für welchen eine Ware im Lagerhaus sich befindet, den Lagerschein (Warrant) mit genauer Angabe der Quantität und Qualität der Ware. Dieser Schein vertritt nach Art eines umlauffähigen Wertpapiers im Verkehr die Ware, kann verkauft, verpfändet, von Banken belehnt werden usw.

Schutzzölle sind Differential- oder Unterscheidungszölle, wenn sie Waren derselben Gattung verschieden belasten, je nach dem Lande der Herkunft (auch höhere Belastung der indirekten Einfuhr, d. i. derjenigen, die aus einem andern als dem Ursprungslande erfolgt; Begünstigung desjenigen Landes, dem in Handelsverträgen diese Gunst zugestanden ist, gegenüber andern Ländern, für welche der autonome General- oder Maximaltarif gilt), oder Verschiedenheiten je nach der Einfuhr zu Wasser oder zu Lande, je nach der Flagge des Schiffes, das die Ware bringt. Diese Verschiedenheiten stellen sich als Zuschläge zu den normalen Zöllen (Zuschlagszölle, Kampfzölle) dar, oder auch als Minderungen (Zollabschläge, détaxes, Vorzugszölle) für ein bestimmtes Land.

Meistbegünstigung¹ im internationalen Verkehr, insbesondere in den Handelsbeziehungen, zweier Staaten ist die Einräumung desjenigen Maßes von Rechten, Befugnissen, Vorzügen, das von der die Meistbegünstigung einräumenden Regierung irgend einem andern Volke zugestanden wird. (Bei den Handelsverträgen im engeren Sinne unter-

¹ Vgl. Pflaum, Die Meistbegünstigungsklausel, im Weltwirtschaftlichen Archiv 1914, 20 ff.

scheidet man reine Meistbegünstigungsverträge und Tarifverträge.) Die Meistbegünstigung kann auch erzwungen werden (durch Friedensvertrag)¹.

Für die Bildung von einheitlichen Zollgebieten² gibt es verschiedene Formen: 1. Eigentliche Zolleinigungen (Zollunionen) mit vertragsmäßigem gemeinschaftlichem Zollsystem für alle Vereinsmitglieder. 2. Zollanschlüsse, wobei ein Staat oft nur mit einem Teil seines Gebietes — dem gegebenen Zollsystem eines andern Staates vertragsmäßig beitrifft. 3. Bundesstaatliche Zollgemeinschaften. Hier bildet nicht ein Vertrag, sondern die bundesstaatliche Verfassung die rechtliche Grundlage des dauernd gemeinschaftlichen Zollsystems (z. B. Deutsches Reich). 4. Koloniale Zolleinigungen, Zolleinigungsverträge zwischen oder für Kolonialgebiete. Die Besonderheiten dieser Verträge ergeben sich aus dem Charakter des Landes als Kolonialland.

Ohne eigentliche Zollunion und unter Befreiung der Meistbegünstigung von ihrer Unbedingtheit und Unbeschränktheit ist eine Verständigung verschiedener Staaten über einen gegenseitigen Vorzugshandel (System der differenzierten Vorzugszölle) möglich³.

Retorsionszölle können als Kampfzölle einem Lande gegenüber in Anwendung kommen, welches ein anderes Land durch Zoll- oder sonstige Maßnahmen schädigt. Sie gehören, wie gesagt, auch zu den Differentialzöllen.

„Reziprozitätsklausel“ hieß eine Erklärung, die vom amerikanischen Präsidenten darüber abgegeben wurde, ob zwischen den Vereinigten Staaten und andern Ländern in den Handelsbeziehungen genügende Reziprozität gewährleistet werde, oder ob die in andern Ländern von amerikanischen Waren erhobenen Zölle für relativ unbillig zu erachten seien. Die Reziprozität bildet den Gegensatz zur Meistbegünstigung.

Zolldeklarationen sind vom Deklaranten unterschriebene, zur Haftung verbindende Erklärungen über die eingeführten Waren zum Zwecke der Verzollung derselben. Die Deklarationen sind entweder generelle oder spezielle. Die generellen Deklarationen (Ladungsverzeichnis, Manifest) geben die Zahl der Eisenbahnwagen mit Waren an bzw. den Namen und die Nummer des Schiffes, den Namen und Wohnort des Empfängers, die Zahl der Kolli und die Verpackungsart,

¹ Der Versailler Friedensvertrag zwang Deutschland usw. zur unterschiedslosen Gewährung der Meistbegünstigung, ohne von der Gegenseite die gleiche Begünstigung fordern zu dürfen. Auf der Genueser Konferenz (1922) wurde nachdrücklich die gegenseitige Einräumung des Meistbegünstigungsrechtes für alle europäischen Staaten gefordert.

² Vgl. M. Todorovits, Einheitliche Zollgebiete, deren Entstehung und deren Wirkungen, in Münchner volkswirtschaftliche Studien Nr. 87 (1908); L. Bosc, Zollallianzen und Zollunionen. Übersetzt von Schilder (1907). Bosc unterscheidet vollkommene Zollvereine, Wirtschaftsbündnisse, auf bestimmte Artikel beschränkte Zollvereine (Brüsseler Zuckerkonvention) und koloniale Zollvereine.

³ Trescher, Die Vorzugszölle, ihre Geschichte und Wirkung im internationalen Warenaustausch (1908). Van der Borgh, Handel und Handelspolitik (1907) 461 ff.

Zeichen, Nummern, mit allgemeiner Bezeichnung der Warengattung. Die spezielle Deklaration hat überdies die Menge und Gattung der Waren, bei verpackten Waren für jedes Kollo, nach den Benennungen und Maßstäben des Tarifs anzugeben. Auch ist zu bemerken, welche Abfertigungsweise gefordert wird. Zur Deklaration verpflichtet ist der Warenführer bzw. der Warenempfänger. Nachträgliche Berichtigung ist in bestimmten Grenzen zulässig. Bei Ladungen mit geringerer Zollbelastung wird mündliche Deklaration gestattet.

Zolldefraudation nennt man die Hinterziehung von Zollabgaben.

Der Staat kann die einheimischen Erwerbszweige auch dadurch vor der auswärtigen Konkurrenz bevorzugen, daß er bei allen für den Staat zu liefernden Arbeiten nur die inländische Produktion in Anspruch nimmt, selbst wenn das Ausland billiger liefern könnte. Man spricht in diesem Falle schon von Subvention, Unterstützung der heimischen Erwerbszweige. Die Subvention kommt aber namentlich auch in der Form vor, daß der Staat direkt zu den Produktionskosten beiträgt (z. B. Zahlung von Subventionen an Schiffahrtsgesellschaften, die bestimmte Verpflichtungen, wie regelmäßige Postverbindung, übernehmen, oder Garantie bestimmter Kapitalverzinsung bei Anlage neuer privater Eisenbahnen).

4. Ausfuhrbegünstigungen wurden namentlich in der merkantilistischen Zeit in Anwendung gebracht, so Ausfuhrprämien¹, die dem Fabrikanten vom Staate gezahlt wurden, damit er (durch verbilligte Preise) auswärtige Verbindungen anknüpfe. Ausfuhrvergütungen sind Steuerrückvergütungen oder Rückzölle (Drawbacks, Exportbonifikationen). Sie sind Rückzahlung von einer im Inland gezahlten Verbrauchsabgabe, welche den inländischen Konsum belasten sollte, oder von Zöllen auf importierte Rohstoffe und Waren, wenn die fertigen Waren wieder ins Ausland gehen (regelmäßig mit Identitätsnachweis)². Die Vergütung wird zur Prämie, wenn und soweit sie die erhobene Abgabe, den gezahlten Zoll, übersteigt (vgl. die „Vergütung“, den „Ausfuhrzuschuß“, die bei der Zuckerausfuhr in Anwendung kamen. Auch die Aufhebung des Identitätsnachweises kann die Vergütung zur Prämie umbilden).

5. Freiheit und Hemmung des Handelsverkehrs in der geschichtlichen Entwicklung. Über die städtische Handelspolitik des Mittelalters und die Fortsetzung dieser Handelspolitik in den Staaten der merkantilistischen Zeit wurde bereits an anderer Stelle³ das Notwendigste gesagt; Nationalisierung, Prohibition, Protektion, Subvention charakterisieren die merkantilistische Politik.

¹ Die Merkantilisten glaubten, die Prämien verblieben dem eigenen Lande durch die Zahlung des Auslands. Das hängt aber doch von den Preisen ab, die das Ausland für die Ware zahlt. Vgl. Trescher, Zur Frage der Ausfuhrvergütungen und Exportprämien, in Kartellrundschau 1907, Heft 3 und 4; Diepenhorst, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrunterstützung der Kartelle usw.

Exportprämien, die Produktionsüberschüsse ins Ausland bringen und eine Entlastung des Inlandmarktes herbeiführen, sind anders zu beurteilen wie Prämien, die zu einer Forcierung des Exports auf Kosten des Inlandmarktes führen.

² Vgl. Friedrich Beckmann, Einfuhrscheinsysteme, in Volkswirtschaftliche Abhandlungen der badischen Hochschulen 1911.

³ Vgl. Bd. II, Kap. 1, § 1, S. 9 ff. und Bd. III, Kap. 4, § 2, S. 575 ff. Über die Aufgaben der handelsgeschichtlichen Forschung vgl. Bächtold in Conrads Jahrbüchern XLV (1913) 799 ff.

Hatten die alten Grund-, Landes-, Stadtherren sich bemüht, den aufkommenden Verkehr auf den städtischen Märkten zu konzentrieren, so war leitender Gedanke für die Politik der autonomen Stadtgemeinden, durch Schutz der städtischen produktiven Berufe gegen auswärtige Konkurrenz und andererseits durch Sicherung der Versorgung der städtischen Bevölkerung mit allem Notwendigen „die wirtschaftliche Selbsterhaltung des isolierten Stadtgebiets“ (Borgius) durchzusetzen und zur vollen Entfaltung zu bringen. Dabei gelang es doch manchen Städten, ihrem Gewerbe und Handel auch in fremden Ländern Geltung und Absatz zu verschaffen¹. Man denke z. B. an Venedig, das sich die Waren der Levante sicherte, weil es eine nicht zu umgehende Handelsstraße (die Adria), und ebenso an die Hansa, die den die Ost- und Nordsee verbindenden Sund beherrschte. Gent, Ypern, Florenz ferner verfertigten Tuche, Mailand, Nürnberg Metallwaren von einer Art und Güte, die anderswo in gleichem Maße sich nicht fand. Da waren es also die Vorzüge der Waren, die der produzierenden Stadt bzw. ihrem Handel zugute kamen.

Die Politik des Merkantilismus zielte darauf ab, möglichst viel Geld dem Lande zuzuführen und möglichst wenig ihm zu entziehen. Daher das Streben nach günstiger Handelsbilanz, nach starker Fabrikatenausfuhr und geringerer Wareneinfuhr, nach Hebung und Förderung der absatzfähigen Exportgewerbe (z. B. der Seidenindustrie in Frankreich, der Wollindustrie in England). Man denkt, wenn von den Mitteln die Rede ist, welche der Merkantilismus anwandte, insbesondere an Colberts, des Ministers Ludwigs XIV., Maßregeln. Sie sind allerdings typisch für die merkantilistische Politik: Freihandel im Innern, Beseitigung der inneren Zollschränken, Verlegung derselben an die Grenzen des Landes gegen auswärtige Konkurrenz, Erleichterung der Einfuhr von Rohstoffen, Erschwerung ihrer Ausfuhr, um der Industrie billiges Material zu sichern², Förderung der Ausfuhr heimischer und Behinderung der Einfuhr ausländischer Industrieprodukte. Dabei besaß der Merkantilismus der verschiedenen Länder wieder sein eigenes Gepräge (die englische Navigationsakte von 1651 und 1660, welche die englische Flagge vor der des Auslands begünstigte³, das englische Korngesetz von 1689, das dem Landwirt einen festen Preis sichern sollte!). Aber das gemeinsame Merkmal blieb doch jenes System staatlicher Eingriffe zur Hebung der eigenen Verkehrswirtschaft, Förderung der Kommerzien, des „Mercators“, mit gleichzeitiger Zurückdrängung auswärtiger Konkurrenz.

Da jene Tendenz zur Abschließung zwischen den verschiedenen Staaten und Volkswirtschaften eine gegenseitige war, mußte man schließlich wieder durch Handelsverträge größere Freiheit für den Absatz der eigenen Waren zu erlangen suchen. Lord Methuen schloß im Jahre 1703 mit Portugal einen Vertrag,

¹ Vgl. Adolf Schaube, Handelsgeschichte der romanischen Völker des Mittelmeergebiets bis zum Ende der Kreuzzüge, im Handbuch der mittelalterlichen und neueren Geschichte von G. v. Below und F. Meinecke (1906). Zum Übergang von der „thalassischen“ Periode, wo das Mittelmeer (*θαλαττα*) Zentrum des Verkehrs in der damals bekannten Welt war (bis zur Entdeckung Amerikas 1492), zur „atlantischen“ Periode, wo der Atlantische Ozean im Mittelpunkt des Verkehrs steht, vgl. F. Gehrke, Änderungen in Wesen und Richtung des Handels, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXIX (1913) 239 ff.

² „Wer im Rohre sitzt, schneidet sich die besten Pfeifen.“

³ Vgl. Bd. II, Kap. 1, § 1, S. 33 f.

in welchem England versprach, die französischen Weine durch hohe Zölle vom englischen Markte auszuschließen, den portugiesischen Weinen aber einen um ein Drittel niedrigeren Zoll als den französischen zu gewähren. Dagegen mußte Portugal das Verbot der Wolleinfuhr aufheben und den englischen Wollwaren den portugiesischen Markt öffnen. Da Portugal die englische Einfuhr nicht bloß mit Wein bezahlen konnte, wanderte auch der Ertrag der brasilianischen Goldminen nach England. Landwirtschaft, Viehzucht, Gewerbe Portugals litten schwer unter den England gewährten Freiheiten. Nur der Weinstock wurde in Portugal sorgfältig gehegt, da mit ihm allein noch Erfolge zu erzielen waren. England aber brachte das heroische Opfer, statt des französischen Clarets, den Shakespeare oft erwähnt, Portwein zu trinken. Auch der von Lord Eden (Auckland) im Jahre 1786 mit Frankreich geschlossene Handelsvertrag war günstig für England.

Die der merkantilistischen Zeit eigentümliche Tendenz zur Abschließung erhielt ferner einen mächtigen Stoß durch die moderne Verkehrstechnik. Mit Eisenbahnen und Dampfschiffen konnten nun auch Massengüter in weite Entfernung, mit sich rasch vermindernenden Transportkosten, verschickt werden, schnell und mit relativ größter Sicherheit. Man brauchte sich jetzt nicht mehr zu fürchten vor dem Mangel ausreichender Versorgung mit Gütern. Es galt aber nun, für die in gewaltigen Mengen mit der ebenfalls fortschreitenden modernen Produktionstechnik erzeugten Güter Absatz zu finden. Der Weltmarkt erhob sich über den verschiedenen territorialen Marktgebieten. Ein hochentwickelter Nachrichtendienst (Telegraph, Kabel usw.) schien die Erlangung von Übersichten über Weltangebot und Weltnachfrage zu ermöglichen. Die großen Börsen bildeten den Weltmarktpreis. Solche außerordentliche Erleichterung des Verkehrs und die bedeutenden Vorteile, die damit für die Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe unzweifelhaft verbunden waren, schienen zunächst die Beseitigung aller künstlichen Schranken zu fordern. Die alte merkantilistische Abschließungspolitik ließ sich mit den neuen Verhältnissen nicht mehr vereinbaren. Mächtig ertönte der Ruf nach freier Bewegung des Handels aus den Kreisen derjenigen, denen diese Freiheit zum Vorteil gereichen konnte, und die sich bemühten, die Freiheit auch als unabweisbare Vorbedingung der Gesamtwohlfahrt des Volkes zu erweisen.

Es gab indessen auch für den Bestand der Volkswirtschaft wichtige Berufsgruppen, die unter freier ausländischer Konkurrenz schwer gelitten haben würden, so vor allem die westeuropäische Landwirtschaft mit ihrer bedeutenden Körnerproduktion. Gereichte anderseits der Industrie mit ihrer zahlreichen Arbeiterschaft der freie Verkehr und ungehemmte Bezug von Nahrungsmitteln und Rohstoffen im allgemeinen zum Vorteil, so konnte doch die mit der modernen Technik verbundene Beweglichkeit des Wirtschaftslebens wenigstens jenen industriellen Unternehmungen bedenklich erscheinen, welche große Kapitalmengen in festen Anlagen investiert hatten und für welche die längere Erhaltung dieser Anlagen von großer Bedeutung blieb. Die neuen Verhältnisse wurden darum auch nicht von allen Wirtschaftsgruppen in gleicher Weise beurteilt, anders bei der schweren fertige Produkt herstellenden Industrie, anders bei der beweglicheren, das genutzte Produkt herstellenden Industrie, anders bei der Arbeiterschaft im großen, anders bei der Landwirtschaft. Seit der Mitte des 18. Jahrhunderts begann jener oft überaus heftig mit wechselndem Erfolg geführte Kampf zwischen Freihandelsystem und Beschränkungssystem. Die einen forderten allgemeine (inter-

nationale) Handelsfreiheit und priesen deren Vorzüge (Freihändler), die andern verlangten entweder in extremer Weise das Verbot oder die sonstige Ausschließung der Einfuhr ausländischer Produkte (Prohibitivsystem) oder mehr gemäßigt wenigstens Schutz gegen die ausländische Konkurrenz durch Erhebung von Zöllen (Schutzzollsystem, Protektionisten).

Von besonderer Bedeutung für die Entwicklung des Handels war die Unabhängigkeitserklärung der Vereinigten Staaten (4. Juli 1776). Das merkantilistische England hatte seine Kolonien in ähnlicher Abhängigkeit zu erhalten versucht, wie die mittelalterliche Stadt das benachbarte Landgebiet der Versorgung der Stadt mit Nahrungsmitteln und Rohstoffen und der Aufnahme der Erzeugnisse städtischer Gewerbetätigkeit dienstbar erhalten hatte. So sollten nun auch die Kolonien sich auf die Rohstoffproduktion beschränken, während das Monopol des Gewerbebetriebs dem Mutterland vorbehalten blieb. Als aber die Kolonien in sich erstarkten und des Schutzes des Mutterlandes weniger bedurften, mochten sie nicht länger gewissermaßen dessen erweitertes Landgebiet sein. Sie lehnten sich auf gegen die bisherige Ausbeutung, wollten sich keine Steuern und Lasten mehr auferlegen lassen, das Joch handelspolitischer Abhängigkeit nicht länger ertragen. Auch das spanische Amerika befreite sich in den ersten Dezennien des 19. Jahrhunderts, und ebenso machte Brasilien sich (1822) unabhängig von Portugal. Nun konnten auch andere Länder an dem Handel nach und von diesen Kolonialreichen teilnehmen.

Der eigentliche Bruch mit der bisherigen Handelspolitik begann sich dann für England mit den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts allmählich zu vollziehen. Schon die Handelsverträge mit Portugal und Frankreich hatten eine teilweise Milderung der Handelsbeschränkungen gebracht. Die Kontinentalsperre Napoleons (Verbot der Einfuhr englischer Waren nach dem kontinentalen Europa und des kontinentalen Getreides nach England) konnte allerdings zunächst nicht gerade als Ermunterung zum Fortschreiten in der Beseitigung alter Hemmnisse des Handels wirken. So blieb denn auch vorerst noch in England die Begünstigung der nationalen Flagge (Navigationsakte¹), der nationalen Industrie bestehen, und der Ackerbau behielt den bisherigen Schutz durch hohe Zölle. Gleichwohl wurden die Bestimmungen der Navigationsakte wenigstens gemildert und dann 1849 aufgehoben. Im gleichen Jahre wurde auch die Kornzollskala abgeschafft und ein fester niedriger Zoll (ein Schilling per Quarter) eingeführt. Die vielen Zollgesetze (600 in der Zeit von 1797 und 1815) wurden revidiert, der Tarif wurde vereinfacht mit Erniedrigung seiner Sätze. Die englischen Fabrikanten standen sich nicht schlecht dabei, da auch die Zölle auf Rohstoffe (Wolle, Kupfer) herabgesetzt wurden. Die ganze, mit der Petition der Handelskammer von Manchester auf Abschaffung der Kornzölle (1838) beginnende Entwicklung ist bekannt. Als Cobden und Bright für den Freihandel eintraten, fanden sie bei der Industrie lebhaften Beifall. Man glaubte gegenüber der ausländischen Konkurrenz auf die wirtschaftliche Überlegenheit Englands vertrauen zu können. Auch der Staat hoffte seinen Finanzbedarf besser durch Steuern als durch Zölle decken zu können, wenn nur der Reichtum des Landes bei freiem Verkehr zunähme. Bloß Finanzzölle auf Tee, Tabak, Spirituosen wurden beibehalten. Unter dem Ansturm der Anti-Kornzoll-Liga, zu der Rob. Peel übertrat, fielen 1846 die Getreidezölle (1869 ihr letzter

¹ Vgl. dazu Bd. II²⁻³ 32 f. 53.

Rest. Der noch bestehende Cobden-Klub!). Man erhoffte vom Boden der Kolonien die Versorgung Englands, die auch für den Kriegsfall durch eine gewaltige, das Meer beherrschende Flotte gesichert sein würde. Allerdings hat im Weltkrieg der U-Bootkrieg manchen Zweifel an der Zuverlässigkeit dieser Erwartung hervorgerufen. Der Pflege des inländischen Getreidebaues wurde in der Kriegszeit erneut große Sorgfalt zugewendet, während es früher hieß, es sei für die Landwirtschaft rentabler, vom Getreidebau zur Viehzucht überzugehen. Wie dem immer sei, der Niedergang der englischen Landwirtschaft führte sich nicht etwa bloß auf die Agrarverfassung (den fideikommissarisch gebundenen Großgrundbesitz) zurück. Auch der mangelnde Schutz gegen übermächtige ausländische Konkurrenz hatte der Landwirtschaft schwer geschadet.

Den größten Vorteil von der Wendung zum Freihandel hin hatte die Industrie. Die einzuführenden Rohstoffe verbilligten sich und ebenso zunächst der Aufwand für Löhne bei Verbilligung der Lebenshaltung der Arbeiter. Gleichzeitig hob sich der Absatz nach außen durch die Zulassung ausländischer Getreideeinfuhr. Die Arbeiter standen freilich anfangs dem Freihandel skeptisch gegenüber. Sie fürchteten, daß die Löhne sinken und ihnen wie bisher nichts mehr als den dürftigsten Unterhalt gewähren würden (ehernes Lohngesetz!). Wenn Marx für den Freihandel eintrat, so geschah das nicht, als ob der Freihandel eine Besserung in der Lage der Arbeiter herbeiführen könnte, sondern weil auf diesem Wege die kapitalistische Gesellschaftsordnung der vollen Entwicklung und dadurch dem Untergang um so eher entgegengeführt würde. Den Gewerkschaften blieb es später vorbehalten, den Unternehmern die Einsicht beizubringen, daß bessere Löhne eine Steigerung der Arbeitsleistung im Gefolge haben, wenigstens unter normalen Voraussetzungen.

Der Freihandel, der sich in England unter Huskisson, Peel, Gladstone allmählich durchgesetzt hatte, fand bei den andern Staaten keineswegs allgemeine Nachahmung. Durch Handelsverträge wußte England seinen Waren Begünstigungen bei der Einfuhr und für diese zu verschaffen. Auch erstanden in England selbst dem Freihandel manche Gegner. Zwar hielten die Liberalen zumeist an demselben fest. Die Konservativen unter Balfour dagegen wollten an die Stelle von „Free-Trade“ „Fair-Trade“ setzen: die Behandlung nach Gegenseitigkeit (Reziprozitätsprinzip bzw. Retorsionspolitik). So gelang es denn auch 1902, die Zucker ausführenden Staaten zur Beseitigung der bisher gewährten Ausfuhrprämien für Zucker zu veranlassen, was den unter jener Konkurrenz leidenden englischen Zuckerkolonien zum Vorteil gereichte¹ (Brüsseler Zuckerkonvention). Chamberlain schlug vor, die englischen Kolonien mit dem Mutterlande enger zu verbinden und das Ganze durch Zölle gegen das Ausland abzuschließen. Es fragte sich aber, ob die Kolonien in einem solchen Reichszollverein Wahrung der eigenen Interessen finden könnten. Die dort aufblühende Industrie würde möglicherweise eine erleichterte englische Konkurrenz mehr zu fürchten haben als die des sonstigen Auslandes.

Der Ausgang des Weltkriegs eröffnete der englischen Handelspolitik wohl in mancher Hinsicht neue Aussichten und Wege. Die bisher so unbequeme Konkurrenz Deutschlands schien überwunden zu sein. Und doch entstanden wieder

¹ Das Protokoll vom 17. März 1912 zur Fortsetzung der Konvention wurde von England nicht unterzeichnet.

neue Sorgen gerade wegen deutscher Konkurrenz. Kein Wort wurde ja nach dem Kriege häufiger vernommen als das Wort „Dumping“¹.

Man kann ein dreifaches „Dumping“ unterscheiden: 1. „Dumping“ von der Zollseite aus, derart, daß ein Land seine Vorteile bei Wareneinfuhr in ein fremdes Land einem dritten Lande gegenüber in die Wagschale werfen kann. Ein solches „Dumping“ wird durch die Meistbegünstigungsklausel, welche die Unterbietung verhindert, ausgeschlossen. 2. „Dumping“, das von der Herstellerseite ausgeht, ein Export zu Preisen, die unter den Herstellungskosten des ausführenden Landes bleiben. Kartelle und Trusts wurden dieserhalb vor dem Weltkrieg oft getadelt². 3. Das „Valutadumping“, hervorgegangen aus der wechselnden, beständig sich verschlechternden Valuta, die der deutschen Industrie eine Preiskalkulation und -festsetzung ermöglichte, welche vielfach den Weltpreis zu unterbieten gestattete. Gegen dieses sog. „Valutadumping“ glaubte man nun mit scharfem Schutzzoll, mit „Anti-Dumpinggesetzen“ vorgehen zu müssen.

England erhob auf die deutsche Einfuhr zunächst die Wiedergutmachungsabgabe von 26 %. Durch Gesetz von 1921 (Selfguarding of English Industries Bill) namentlich zum Schutze der heimischen Gewerbezeige, die noch im Aufblühen begriffen sind und von denen die Entwicklung anderer größerer Industrien abhängt („Key-Industries“, Schlüsselindustrien), wurde auf fünf Jahre eine Einfuhrabgabe von 33½ % auf wichtige Einfuhrwaren der ehemals feindlichen Staaten erhoben. Ein regelrechter „Dumpingzoll“ mit rein wirtschaftspolitischen Zielen schädigte die deutsche Einfuhr aufs schwerste; im ungünstigsten Falle konnte man die Belastung der Einfuhr deutscher Ware mit 100 % des Wertes annehmen.

Napoleon I. hatte die Kontinentalsperre (1806–1813) verfügt, allen Handel mit England verboten. Napoleon III. kam im Cobden-Vertrag (Meistbegünstigung, 1860) den Wünschen des englischen Freihandels entgegen. Zu einer völligen Aufhebung der Zölle konnte sich aber auch Napoleon III. nicht verstehen. Die „Solidarität der protektionistischen Interessen“, welche die Landwirtschaft und Industrie in Frankreich miteinander verbündete, ließ nur Ermäßigung der Zollsätze zu und entsprechende Handelsverträge mit solchen Staaten, die Erleichterung der Einfuhr französischen Erzeugnissen gewährten. Es folgten Meistbegünstigungsverträge zwischen Frankreich und Belgien (1861), mit Preußen (1862). Die 80er Jahre brachten erhöhten Schutzzoll für die Landwirtschaft, wiederum stärkeren Schutz der von Méline vorbereitete Tarif (1892). Unterschieden wird bei Zollgesetzen, wie wir sahen, zwischen dem Generaltarif gegenüber Ländern, mit denen keine Abmachungen bestehen, und dem Konventionaltarif für die Waren der Länder, mit welchen besondere Tarifverträge abgeschlossen sind oder denen vermöge der Meistbegünstigungsklausel die gleiche Ermäßigung zugute kommt. Der französische Generaltarif von 1892 enthielt aber nicht, wie die sonst üblichen Generaltarife, bloß eine Reihe von Zollsätzen, sondern unterschied dabei wiederum zwischen einem Maximal- und Minimaltarif. Der Maximaltarif fand Anwendung solchen Staaten gegenüber, welche zollpolitisch Frankreich nicht entgegenkämen; der Minimaltarif bezeichnete die Untergrenze, bis zu welcher in Ermäßigung seiner Zölle Frankreich solchen Staaten entgegenkommen könne, die ihrerseits für französische Waren die Zollschränken zu mildern bereit sein

¹ Dumping wagon = Kippkarren.

² Vgl. Bd. III 464 f.

würden. Die durch Handelsverträge mögliche Herabsetzung der Zölle des Generaltarifs war somit durch den Minimaltarif gesetzlich begrenzt. Die Gewährung der Minimalzölle für englische Waren genügte indes England, um auch fürderhin den größten Teil des französischen Exports seinerseits unbehindert aufzunehmen. Für die deutsche Einfuhr gilt heute der hohe Maximaltarif. Dieser Tarif wurde noch gefährlicher durch seine — ohne besondere gesetzgeberische Mitwirkung — mögliche Wandelbarkeit der „Erhöhungskoeffizienten“. Solche wandelbaren „Koeffizienten“ ermöglichen Steigerung der Zollsätze um das Anderthalb- bis Zehnfache. Gerade diese Beweglichkeit der Zolltarife, die willkürlich ist und nicht den schwankenden deutschen wirtschaftlichen Verhältnissen Rechnung trägt, ist von den allerschwersten Nachteilen.

Belgien und Italien haben sich diesem verhängnisvollen System der gleitenden Koeffizienten angeschlossen.

In den Vereinigten Staaten¹ waren die Südstaaten freihändlerisch gesinnt. Sie waren an dem unbehinderten Absatz namentlich ihrer Baumwolle nach England stark interessiert. Die mittleren und die nördlichen Neu-Englandstaaten dagegen glaubten auf Zollschutz nicht verzichten zu können, weil ihre erst allmählich sich bildende Industrie die Konkurrenz des Auslands zu fürchten hatte. Diesen Schutz gegen Einfuhr fremder Waren suchte der Tarif von 1792 (Hamilton) zu bieten, ebenso der Morill-Tarif von 1860 mit seinen hohen Sätzen speziell für Eisen- und Wollwaren. Die 1832 obenauf gekommenen Freihändler hatten nur eine überstarke Erhöhung der Zölle zeitweilig hindern können. Die Zölle waren aber nicht bloß Schutzzölle, sondern zugleich eine bedeutende Finanzquelle, wurden deshalb auch während des Bürgerkriegs (1861—1865) in den Nordstaaten beträchtlich erhöht und nach der Niederwerfung der Südstaaten in der gleichen Höhe während der 70er Jahre beibehalten. Der Mac Kinley-Tarif von 1890 brachte ebenfalls ein System hoher Schutzzölle, der von den Demokraten 1894 eingeführte Wilson-Tarif wiederum eine Herabsetzung, der Dingley-Tarif von 1897 erneut eine Verschärfung der Zölle. Die amerikanischen Zölle richteten sich gegen eine industrielle Vorherrschaft Europas. Sie haben Amerika zum Vorteil gereicht, wenn auch der Reichtum seiner Bodenschätze und der tatkräftige Geist seiner Unternehmer, die Tüchtigkeit seiner Arbeiter zu den hauptsächlichsten Ursachen des wirtschaftlichen Aufstiegs gezählt werden müssen. Haben die Zölle der Entwicklung oder Stärkung der amerikanischen Trusts gedient, so können sie doch die den Trusts eigentümliche Schwäche nicht überwinden. Die Leistungsfähigkeit der Trusts ist eben trotz ihrer Massigkeit oder wegen dieser Massigkeit eine begrenzte. Der Mannigfaltigkeit, der Spezialisierung und dem Schwanken des Bedarfs können sie sich nicht in dem gleichen Maße anpassen, wie das seitens einer Vielheit kleinerer Unternehmer geschehen kann. In letzter Zeit vor dem Kriege richtete sich die Handelspolitik der Vereinigten Staaten nicht so sehr auf den Abschluß von Handelsverträgen. Der tatsächlich hochschutzzöllnerische Payne-Aldrich-Tarif von 1909 wollte autonomer Minimaltarif sein und als Vergünstigung an alle diejenigen Staaten gelten, die ein gleichwertiges Zugeständnis an die United States machen würden (Reziprozitätsklausel). Der amerikanische Präsident hat, wie wir oben schon sagten, in jedem einzelnen Falle zu entscheiden, ob genügende Reziprozität gewährt sei. Regelmäßig geht dieser Entscheidung ein Abkommen der

¹ F. E. Junge, Amerikanische Wirtschaftspolitik (1910).

beiderseitigen Regierungen voraus, das aber nicht in Form eines Handelsvertrags, sondern durch beiderseitige autonome Erlasse zur Geltung kommt. So wurde durch den Präsidenten Taft am 7. Februar 1910 erklärt, daß die deutschen Waren zu den Bedingungen des Mindesttarifs in den Vereinigten Staaten (mit Ausnahme der Philippinen sowie der Inseln Guam und Tutuila) zugelassen seien. Das deutsche Reichsgesetz vom 5. Februar 1910 und die Bekanntmachung (Bundesrat) vom 7. Februar 1911 brachten die entsprechenden deutschen Bestimmungen. In neuester Zeit wurde in Amerika wieder einer scharfen Schutzzollpolitik gegen die Einfuhr europäischer Waren das Wort geredet. Der Fordney-Tarif wollte den höchsten Schutzzoll einführen, den Amerika in den letzten zwanzig Jahren seiner Schutzzollpolitik erlebt hatte. Am 27. Mai 1921 trat dann ein Notstandstarif in Kraft, der Zölle auf landwirtschaftliche Erzeugnisse festsetzte, auch Zuschläge für gewisse Baumwoll- und Wollwaren. Das Gesetz gab ferner die Möglichkeit, ein „Dumping“ zu erheben in der Höhe des Unterschieds zwischen dem ausländischen Marktwert und dem Verkaufspreis in Amerika, um Schädigung amerikanischer Wirtschaftszweige zu verhindern. Auch wurde die Einfuhrerlaubnis für Farbstoffe und Chemikalien für weitere sechs Jahre beibehalten. Gegen übertriebene Schutzzollforderungen erhob sich indes in Amerika selbst großer Widerstand. Der Fordney-Tarif wurde in seiner ursprünglichen Fassung von Präsident Harding und vom Senat abgelehnt. Ein endgültiger Zolltarif steht in Aussicht.

In Schweden legte die Regierung (Mai 1921) dem Reichstag einen Entwurf vor, der Zollerhöhungen für mehr als 100 Posten des Zolltarifs von 1911 in Aussicht nahm. Der Entwurf scheiterte. Es wurden indes Zwangszölle für gewisse Luxusartikel eingeführt (Verordnung vom 9. Juni 1921).

Spanien ging Ende 1920 (nachdem Frankreich die Einfuhr spanischer Weine verboten hatte) zum Schutzzollsystem über. Deutschland besaß noch auf Grund der Verträge von 1898 die Meistbegünstigung. Mai 1921 trat ein vorläufiger Zolltarif in Kraft, der die deutschen Erzeugnisse mit den Mindestsätzen der zweiten Klasse des Tarifs belastete. Im Juni 1921 wurden für Waren aus Ländern mit unterwertiger Valuta Zollerhöhungen eingeführt. Neue Regelungen stehen in Aussicht.

Im alten Rußland suchte man in den 20er und 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts durch prohibitive Zölle der deutschen Konkurrenz zu begegnen. Die Folge war die Ansiedlung deutscher industrieller Unternehmer in Russisch-Polen. Nach einer freieren Handelspolitik in den 50er und 60er Jahren folgte, zum Teil auch zu finanziellen Zwecken, eine prohibitive Hochschutzzollpolitik in den 80er Jahren und namentlich im Tarif von 1891. Der Handelsvertrag mit Deutschland führte zu einer Ermäßigung der Zollsätze für die Einfuhr deutscher Industrieprodukte und anderseits für die russische Getreideeinfuhr nach Deutschland. Die russische Textil- und Eisenindustrie, die freilich zu nicht geringem Teil mit ausländischem Kapital arbeitete, erfreute sich einer günstigen Entwicklung trotz technischer und kaufmännischer Schwächen. Prohibitiv wirkende Hochschutzzölle mögen immerhin eine gewisse Sicherheit gewähren; sie lähmen aber auch eben durch den Ausschluß jeder stimulierenden Konkurrenz. Im Mai 1921 wurde zwischen Deutschland und Rußland ein Vertrag geschlossen, der Gewährleistungen grundsätzlicher Art über Anerkennung von beiderseitigen Vertretungen, Bestimmungen über Schifffahrt und rechtliche Fragen behandelt usw. Man hofft,

daß der Rapallovertrag dem Handelsverkehr zwischen Rußland und Deutschland neues Leben bringen werde. Weitere Verhandlungen sind zu erwarten.

Den Grenzzöllen gingen im 18. Jahrhundert in Deutschland selbst zunächst noch die Akzisen — an den Stadttoren erhoben — zuvor. Sie wirkten als Zölle auch gegen das Ausland dadurch, daß aller größere Verkehr genötigt wurde, die Stadttore zu passieren. Später schlossen sich die einzelnen Staaten Deutschlands, nach Verfall des Reiches, durch Grenzzölle ab unter Beseitigung der inneren Zollschranken (bayrische Mautordnungen von 1807/08, preußischer Zolltarif von 1818). Der einst schon von Karl V. geplante, von List und Nebenius verfochtene Reichsgrenzzoll, der das ganze Deutschland mit einer Zolllinie umgeben würde, blieb zunächst noch bloße Idee. Allein das praktische Bedürfnis führte doch allmählich zu Zollanschlüssen der kleineren Staaten an die größeren, dann zu Zollvereinen, aus denen schließlich 1834 der große Deutsche Zollverein hervorging¹. Der Tarif des Zollvereins schloß sich an den preußischen Tarif von 1818 an, der verhältnismäßig freiheitlich (Stein-Hardenberg) gestaltet war. Der Zollverein hatte schon ein beträchtliches und leistungsfähiges Wirtschaftsgebiet geeint und einen relativ großen, gemeinsamen inneren Markt geschaffen. Österreich blieb freilich außerhalb des Zollvereins. Luxemburg schloß sich ihm 1842 an. 1867 trat an die Stelle der bis dahin üblichen Generalkonferenzen der „Zollbundesrat“, der nicht mehr an die einheitliche Zustimmung aller Vereinsstaaten gebunden war, sondern nach Majorität entschied. Nur Preußen verfügte als Präsidialmacht über ein Vetorecht. Dazu kam dann das „Zollparlament“ (Norddeutscher Reichstag mit süddeutschen Vertretern). Zollbundesrat und Zollparlament wurden aber bald schon 1871 vom Deutschen Reiche abgelöst. Nachdem Mecklenburg, Lübeck und Schleswig-Holstein schon 1867 mit dem deutschen Zollgebiet sich verbunden, schlossen sich in den 80er Jahren auch Hamburg und Bremen an; diese forderten und erhielten aber für den Durchgangsverkehr Freihäfen bewilligt. Die mehr freiheitliche Politik des Zollvereins beherrschte im allgemeinen auch die Handelspolitik des Deutschen Reiches bis in die 70er Jahre. Zwar hatten die westdeutsche Eisenindustrie und die süddeutsche Baumwollspinnerei im Zollverein Zollschutz gefunden. Die Sätze waren indes schon herabgesetzt worden. 1877 ging Eisen zollfrei ein. Inzwischen begann aber die ausländische Konkurrenz die einheimische deutsche Landwirtschaft immer stärker in ihrer Existenz zu bedrohen. Auch der „Zentralverband deutscher Industrieller“ glaubte Zollschutz für die deutsche Eisenindustrie beanspruchen zu müssen. Bismarck, der 1875 noch den letzten Rest der Schutzzölle beseitigen wollte², sprach sich 1878 wieder für das Prinzip der Zollpflichtigkeit aus³. So kam es zum Übergang von einem mehr freihändlerischen Standpunkt zum Schutzzoll, der namentlich auch den finanzpolitischen Bedürfnissen des Reiches eine willkommene Einnahmequelle bieten sollte. Der Zolltarif von 1879 brachte also der Landwirtschaft und Industrie relativen Schutz. Daß der Aufschwung, den die deutsche Eisenindustrie in den 80er und 90er Jahren erlebte, sich ausschließlich auf die Einführung eines neuen technischen Verfahrens, des Thomasprozesses, zurückgeführt habe, ist doch wohl eine allzu kühne Voraussetzung von Zollgegnern. Auch die Zölle haben diesen Aufschwung tatsächlich mitbewirkt. Die industriellen

¹ Geschichtliches zum Zollverein, Aufsatz von Franz Schmidt: J. F. Benzenberg und die Bestrebungen für den Zollverein und die wirtschaftliche Einigung Deutschlands, in Soziale Kultur XXXI (1911) 1 ff. ² Reichtagsrede vom 22. November 1875.

³ Dezemberbrief, Schreiben an den Bundesrat vom 15. Dezember 1878.

Zölle hielten sich zunächst auf derselben Höhe. Die agrarischen Zölle aber wurden erhöht, und zwar die Getreidezölle im Jahre 1885 auf 3 *M*, 1887 auf 5 *M* pro 100 *kg*. Die autonome Erhöhung der deutschen Tarife ließ, von andern Ursachen abgesehen, die andern Staaten selbstverständlich nicht gleichgültig. Hatten der französisch-preussische Meistbegünstigungsvertrag von 1862¹ und dann der Frankfurter Friede (1871) mit seiner „ewigen“ Meistbegünstigung zwischen Deutschland und Frankreich (System der westeuropäischen Handelsverträge)² Deutschland die Teilnahme an den billigen Sätzen, die Frankreich gewährte, ermöglicht, so machte der französische Doppeltarif von 1892 (Mélina) dem ein Ende. Die Rücksicht auf die Tendenz, sich abzuschließen, die sich in Rußland, Amerika, Frankreich damals kräftiger zeigte, führte dann zu den sog. Caprivi-Verträgen (System der mitteleuropäischen Handelsverträge), die mittels zollpolitischer Zugeständnisse an andere Staaten eine Herabsetzung der ausländischen Tarife für den deutschen Fabrikatenexport herbeiführen sollten. Im Jahre 1891 wurden mit den mitteleuropäischen Staaten, mit Österreich-Ungarn, Italien, Belgien und der Schweiz entsprechende Verträge abgeschlossen, die Getreidezölle dabei auf 3,50 *M* (von 5 *M*) herabgesetzt; auch Rußland erhielt durch den Vertrag von 1894 den gleichen Satz von 3,50 *M* pro 100 *kg* bewilligt³. Die Caprivi-Verträge fanden bei den Land-

¹ Der Wortlaut der Meistbegünstigungsklausel im Vertrag zwischen Frankreich und dem deutschen Zollverein (1862) ist (der Musterformel des belgisch-französischen Vertrags von 1861 nachgebildet) folgender: „Art. 31: Jeder der beiden hohen vertragenden Teile verpflichtet sich, dem andern jede Begünstigung, jedes Vorrecht und jede Ermäßigung der Eingangs- oder Ausgangsabgaben für die in dem gegenwärtigen Verträge verzeichneten oder nicht verzeichneten Gegenstände zuteil werden zu lassen, welche er einer dritten Macht in der Folge zugestehen möchte. Sie machen sich ferner verbindlich, gegeneinander keinen Einfuhrzoll oder kein Einfuhrverbot und kein Ausfuhrverbot in Kraft zu setzen, welches nicht zu gleicher Zeit auf die andern Nationen Anwendung fände.“

² Die Formel der „ewigen“ Meistbegünstigung im Art. 11 des Frankfurter Friedens (10. Mai 1871) hat folgenden Wortlaut: „Da die Handelsverträge mit den verschiedenen Staaten Deutschlands durch den Krieg aufgehoben sind, so werden die deutsche Regierung und die französische Regierung den Grundsatz der gegenseitigen Behandlung auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation ihren Handelsbeziehungen zu Grunde legen. — Diese Regel umfaßt die Eingangs- und Ausgangsabgaben, den Durchgangsverkehr, die Zollförmlichkeiten, die Zulassung und Behandlung der Angehörigen beider Nationen und der Vertreter derselben. — Jedoch sind ausgenommen von der vorgedachten Regel die Begünstigungen, welche einer der vertragenden Teile durch Handelsverträge andern Ländern gewährt hat oder gewähren wird, als den folgenden: England, Belgien, Niederlande, Schweiz, Österreich, Rußland. . .“

„Es ist ein eigen Ding um die Meistbegünstigung“, sagt Arthur Dix (Deutschlands wirtschaftliche Zukunft in Krieg und Frieden, in Conrads Jahrbüchern XL [1910] 453 f.): „Die Erfahrung hat gelehrt, daß sie durchaus nicht zu einer besseren Behandlung der meistbegünstigten Staaten zu führen braucht. Die einzelnen Zollsätze kann ein Volk autonom derartig regeln, daß trotz gleichmäßiger Bemessung für alle meistbegünstigten Länder das eine doch schlechter fährt als die andern: man braucht ja doch nur die Zollsätze auf derartige Waren hoch zu bemessen, an denen das betreffende Land am meisten interessiert ist, das man zu benachteiligen wünscht.“

³ Vgl. Friedrich Beckmann, Die Entwicklung des deutsch russischen Getreideverkehrs unter den Handelsverträgen von 1894 und 1904, in Conrads Jahrbüchern XLVI (1913) 145 ff., besonders auch die theoretische Schlußbetrachtung 168 ff.

wirten scharfe Gegnerschaft. So kam es 1902 zu einer neuen Tarifvorlage an den deutschen Reichstag (Posadowskyscher Tarif) mit Festsetzung von Minimalzöllen von 5 *M* für Roggen und Hafer, 5,50 *M* für Weizen und 4 *M* für Malzgerste. Mit dem 1. März 1906 trat der Zolltarif von 1902 in Kraft. Die andern Staaten folgten dem Beispiel Deutschlands und erhöhten ebenfalls ihre Sätze in neuen Tarifen.

Nach dem Stande vom 1. April 1912 war das Vertragsverhältnis der wichtigeren Staaten der Erde zu Deutschland folgendes¹:

1. Es galten die Caprivoschen Handelsverträge von 1891 bis 1894 mit Zusatzverträgen von 1904 und 1905 (kündbar am 31. Dezember 1916 auf 31. Dezember 1917 u. s. f. jährlich) gegenüber Österreich-Ungarn, Italien, Belgien, Schweiz (mitteleuropäische Handelsverträge), Rumänien, Serbien, Rußland ohne Finnland. Dazu kamen 1905 Bulgarien, 1908 Portugal, 1911 Schweden und Japan. Mit Griechenland bestand seit 1884 ein jährlich kündbarer Vertrag. In allen diesen Fällen galt außer den den Verträgen beigegebenen Tarifen die beiderseitige Meistbegünstigung.

2. Nach dem autonomen Generaltarif wurden in Deutschland behandelt: China (1861, 1880), Korea (1883, mit Tarifzugeständnissen), Siam (1862, desgleichen). Diese Länder gewährten einseitige Meistbegünstigung für Deutschland.

3. Ohne Regelung war das Verhältnis zu Brasilien, Kuba, Kongostaat.

4. Im Verkehr mit sämtlichen andern Staaten galt (vereinbarte, autonom gewährte oder gewohnheitsmäßige) beiderseitige Meistbegünstigung². Türkei, Ägypten, Marokko, Sansibar hatten dabei Deutschland einseitige Tarifbegünstigung gewährt. Auch nach 1912 blieb das Interesse der deutschen Regierung der Besserung der deutschen Handelsbeziehungen³ mit verschiedenen Staaten zugewendet, bis der Weltkrieg grausam in diese Beziehungen eingriff⁴. Noch lassen sich nicht alle Folgen des Krieges in handelspolitischer Beziehung übersehen. Die jetzige Zersplitterung Europas in eine große Zahl selbständiger Territorien hat die Länge

¹ Nach Jastrow, Handelspolitik 76 f.

² Zwischen Deutschland und Großbritannien bestand bis zum Jahre 1897 ein Meistbegünstigungsvertrag, in den auch die britischen Kolonien mit einbezogen waren; diesen Vertrag kündigte Großbritannien. Damals schuf nämlich Kanada einen neuen Vorzugstarif, der erhebliche Zollbegünstigungen für das Mutterland, Großbritannien, enthielt. An diesen hätte auch Deutschland teilgenommen, wenn der in Geltung gewesene Vertrag mit Großbritannien fortbestanden hätte. Das war aber nicht beabsichtigt; nur dem Mutterlande waren jene Zollbegünstigungen zugedacht. So kam es denn zur Kündigung des deutschen Meistbegünstigungsvertrags mit Großbritannien durch letzteres Land; er trat im Sommer des Jahres 1898 außer Kraft. Es entstand nun das deutsche Reichsgesetz, durch welches dem Bundesrat die Vollmacht erteilt wurde, England und seinen Kolonien eventuell das Recht der Meistbegünstigung zu gewähren. An Stelle eines eigentlichen Handelsvertrags mit England traten „vorläufige Handelsabkommen“, die immer wieder erneuert werden mußten. Auf die Erzeugnisse Kanadas fand der deutsche Generaltarif Anwendung. Kanada ließ demgegenüber zunächst Kampfzölle gegen deutsche Produkte eintreten. Andere Kolonien, wie Südafrika, Neuseeland und Australien, gewährten dem englischen Mutterlande Vorzugszölle, ohne daß ihnen Deutschland die unbeschränkte Meistbegünstigung vorenthalten hätte.

³ Vgl. Robert Weber, System der deutschen Handelsverträge (1912).

⁴ Einen Überblick über die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft von 1879 ab bietet Karl Böhme, Dreißig Jahre deutscher Schutz Zollpolitik (1909).

der Landesgrenzen zwischen den Ländern Mittel-, Ost- und Südeuropas um mehr als 6000 km vermehrt, was natürlich für den Handelsverkehr die größten Schwierigkeiten und Hemmungen herbeiführen muß, selbst ohne die zerstörenden Wirkungen der Kampfzölle (Wirtschaftskrieg!).

Das System der Handelsverträge, unter denen Deutschland seinen Aufstieg erlebte, läßt sich darum auch nach dem Kriege nicht so leicht und so rasch wiederherstellen. Man beginnt zunächst mit einem „Kompensationsverkehr“ nach der Richtschnur des „do ut des“¹. Das Jahr 1920 brachte Abkommen mit Ungarn und mit Österreich auf Grund des alten Zollvertrags von 1905 zwischen Deutschland und dem früheren Österreich-Ungarn, ferner ein vorläufiges Abkommen mit Lettland und der Tschechoslowakei. Das Abkommen mit letzterer trat 1921 in Kraft; mit Lettland wurde der Ausbau des vorläufigen Abkommens 1922 durchgeführt. Portugal gewährte Deutschland 1921 die Meistbegünstigung; auch unterliegen die deutschen Waren nicht den wesentlich erhöhten neuen portugiesischen Zollsätzen. Ein Abkommen mit Italien trat am 1. September 1921 in Kraft. Verhandlungen mit Jugoslawien (1921) führten zunächst nicht zum Ziele. Schließlich kam ein Abkommen zustande mit beiderseitiger Meistbegünstigung, Beseitigung der Höchstzölle. Nur wurde die freie Handelsniederlassung noch nicht gewährt. Auch mit Spanien wurden 1922 neue Abkommen getroffen. Übrig geblieben waren ferner aus der Vorkriegszeit noch Verträge mit Dänemark, Norwegen, den Niederlanden, Bulgarien sowie mit verschiedenen Staaten von Mittel- und Südamerika. Auch da wird die deutsche Handelspolitik, aus den neuen Verhältnissen der Nachkriegszeit heraus, berechnete Interessen wahren und neue Verbindungen anknüpfen müssen.

6. Freihändlerische und schutzzöllnerische Theorien. Die Freihandelslehre führt sich auf Adam Smith und insbesondere auf David Ricardo zurück. Der freihändlerischen Theorie stehen, wie wir sahen, drei schutzzöllnerische Theorien gegenüber: 1. Die alte merkantilistische Theorie², 2. die Theorie der Erziehungszölle von Friedrich List und 3. die Theorie des Schutzes der nationalen Arbeit (Solidarschutztheorie). Die heutigen Freihändler lehnen die alte merkantilistische Theorie ab und ebenso die Theorie des „Schutzes der nationalen Arbeit“. Der Listschen Erziehungstheorie aber stehen sie nicht in gleich schroffer Weise fürs allgemeine gegenüber.

1. Die Ansichten Adam Smiths über Merkantilismus und Freihandel sind dargelegt im vierten Buche des „Wealth of Nations“³: „Die Einfuhr von Gold und

¹ Innerhalb der Grenzen des Versailler Vertrages blieb Deutschland noch die Möglichkeit, Einfuhr- und Ausfuhrverbote zu erlassen. Dieselben bilden ein Mittel, das handelspolitisch verwertet werden kann. Seine Handhabung hat jedoch zu vielen Klagen Anlaß gegeben. Die Umwandlung der Ausfuhrabgaben in ein Ausfuhrzollsystem wurde vielfach für zweckmäßiger gehalten.

² Vgl. Bd. II, Kap. 1, § 1, S. 9 ff.

³ Übersetzung von Stöpel II (1878), 4. Buch: Die Systeme der politischen Ökonomie 194 ff. — Schon vor Smith hat es englische Freihändler gegeben, wie den Verfasser der Schrift „Englands Great Happiness“, Barbon, Dudley North, Vanderlint, Decker, Hume, Tucker u. a. Sie kämpften für größere Freiheit, gegen die Monopole, forderten für den

Silber“, sagt Smith, „ist nicht der wichtigste und noch weit weniger der einzige Gewinn, den eine Nation aus ihrem auswärtigen Handel zieht. Zwischen welchen Plätzen auch der auswärtige Handel getrieben werden mag: sie haben alle zwei verschiedenartige Vorteile von ihm. Er führt den Überschuß ihrer Boden- und Arbeitsprodukte, wonach im Lande keine Nachfrage ist, aus und bringt dafür etwas anderes zurück, was im Lande begehrt wird. So gibt er dem, was für sie Überfluß ist, durch Austausch gegen etwas anderes, das einen Teil ihrer Bedürfnisse befriedigen und ihre Genüsse vermehren kann, einen Wert. Die Schranken des heimischen Marktes werden durch seine Dazwischenkunft kein Hindernis, die Teilung der Arbeit bis zur höchsten Vollkommenheit zu entwickeln. Indem er einen ausgedehnteren Markt für den Überschuß des Arbeitserzeugnisses eröffnet, ermutigt er zur Vervollkommnung der hervorbringenden Kräfte, zur äußersten Vermehrung der Jahresproduktion und dadurch zur Vergrößerung des wahren Einkommens und Reichtums des Volkes. . . . Den Erzeugnissen inländischen Gewerbetleißes irgend welcher Art das Monopol des heimischen Marktes zugestehen, heißt gewissermaßen nichts anderes, als Privatleuten die Art vorzeichnen, wie sie ihre Kapitalien anlegen sollen, und muß fast in allen Fällen eine nutzlose oder schädliche Maßregel sein. Können die Produkte des heimischen Gewerbetleißes ebenso wohlfeil geliefert werden wie die ausländischen, so ist die Maßnahme offenbar nutzlos; wo nicht, so muß sie in der Regel schädlich sein. . . . Wenn uns ein fremdes Land mit einer Ware wohlfeiler versehen kann als wir sie selbst zu machen imstande sind, so ist es besser, daß wir sie mit einem Teile vom Erzeugnis unsrer Industrien, in denen wir vor dem Ausland etwas voraus haben, abkaufen. . . . Ob die Vorteile, die ein Land vor dem andern voraus hat, natürliche oder erworbene sind, kommt nicht in Betracht. Solange das eine Land diese Vorteile hat und das andere sie entbehrt, so lange ist es auch für das letztere vorteilhafter, von dem ersteren zu kaufen, als selbst zu erzeugen. . . . Es gibt indessen zwei Fälle, in denen es im allgemeinen vorteilhaft zu sein scheint, die fremde Industrie zu Gunsten der einheimischen etwas zu belasten. Der erste ist der, wenn eine gewisse Industrie zur Verteidigung des Landes notwendig ist. Die Verteidigung Großbritanniens hängt z. B. sehr erheblich von der Zahl seiner Matrosen und Schiffe ab. Die Navigationsakte sucht daher mit vollem Recht den großbritannischen Matrosen und Schiffen das Monopol der Reederei ihres Landes zu geben. . . . Der zweite Fall. . . ist der, wenn im Lande selbst auf die Erzeugnisse des heimischen Gewerbetleißes Steuern gelegt sind. In diesem Falle scheint es billig, daß von den gleichen Erzeugnissen des auswärtigen Gewerbetleißes dieselben Steuern erhoben werden. . . . Der Fall, in welchem man bisweilen zu überlegen

binnenländischen Verkehr „Free trade“ sowohl wie die Befreiung des auswärtigen Handels von den Fesseln des Merkantilismus. Dennoch stellen ihre Beweisführungen noch nicht, wenn man vielleicht von Tucker absieht, eine einheitliche Lehre dar, wie bei Smith, der den Freihandel durch das Prinzip der Wirtschaftlichkeit zu rechtfertigen suchte. Vgl. Friedrich Raffel, Englische Freihändler vor A. Smith (1905). — „Protection“ bedeutet im Englischen staatliche Eingriffe zu Schutzzwecken. „Trade“ ist gewerbliche Tätigkeit schlechthin, nicht bloß Handel. „Free trade and Protection“, „Freihandel und Schutzzoll“, bedeutet allgemein Gewerbefreiheit bzw. staatliche Eingriffe zu Schutzzwecken. Smiths Einfluß auch auf die amerikanische Nationalökonomie blieb groß. Doch wurden seine Ideen den amerikanischen Verhältnissen angepaßt. So gab es in Amerika „Smithianische Schutzzöllner“ (Schumpeter).

hat, inwieweit es gut ist, die freie Einfuhr gewisser fremder Waren fort dauern zu lassen, ist der, wenn eine andere Nation die Einfuhr unsrer Fabrikate durch hohe Zölle oder Verbote beschränkt. . . . Der Fall, in welchem man zuweilen zu überlegen hat, inwieweit und auf welche Art es angemessen ist, die freie Einfuhr, nachdem sie eine Zeitlang unterbrochen war, wiederherzustellen, ist der, wenn gewisse Industrien durch hohe Zölle und Verbote auf die konkurrierenden fremden Waren dermaßen in Aufnahme gekommen sind, daß sie eine große Menge Hände beschäftigen. Dann kann die Humanität fordern, daß die Handelsfreiheit nur in langsamen Gradationen und mit vieler Zurückhaltung und Behutsamkeit hergestellt werde. . . . Zu erwarten, daß die Handels- und Gewerbefreiheit in Großbritannien jemals vollkommen hergestellt werde, ist freilich ebenso töricht, als zu erwarten, daß hier einmal ein Ozeanien oder Utopien gegründet werden könnte. Nicht nur die Vorurteile des Publikums, sondern was schwerer zu besiegen ist, die Privatinteressen vieler einzelnen stehen dem schnurstracks entgegen.“

„Unter einem System vollkommener Handelsfreiheit“, sagt David Ricardo¹, „widmet ein jedes Land natürlich sein Kapital und seine Arbeit denjenigen Geschäften, welche für dasselbe am ersprießlichsten sind. Diese Verfolgung des eigenen Vorteils steht in wunderbarem Zusammenhang mit dem allgemeinen Wohle der Gesamtheit. Durch Aufmunterung der Gewerb- und Betriebsamkeit, durch Belohnung des Talents und durch wirksamste Benützung der eigentümlichen Kräfte, welche die Natur darbietet, verteilt sie die Arbeit am erfolgreichsten und am wirtschaftlichsten, während sie durch Vermehrung der Erzeugnisse allgemein Nutzen verbreitet und durch ein gemeinsames Band des Vorteils und Verkehrs die allgemeine Gesellschaft der Völker durch die ganze gesittete Welt hindurch zusammenhält. Dieses Grundgesetz ist es, welches befiehlt, daß in Frankreich und Portugal Wein bereitet, in Amerika und Polen Getreide gezogen und in England Eisen- und Stahlwaren und andere Güter verfertigt werden sollen.“ Bei seiner Empfehlung des Freihandels in Getreide dachte Ricardo nicht an die Förderung einer industriestaatlichen Entwicklung Englands. Er glaubte, daß nur ein kleiner Teil des englischen Getreidebedarfs durch Einfuhr vom Ausland gedeckt werden müsse und wollte lediglich einer Ausdehnung des Getreidebaus auf immer schlechteren Böden entgegenreten². Der entscheidende Gesichtspunkt aber in der handelspolitischen Frage war für Ricardo der, daß den Konsumenten die Waren möglichst billig (mit den geringsten Produktionskosten) geliefert werden sollten: „Wie es einem einzelnen Zehrer Nachteile bringt, wenn er in seinen Käufen auf einen einzigen Kaufladen beschränkt ist, so bringt es auch einem Volke von Zehrern Nachteile, wenn es gezwungen ist, von einem einzigen Lande zu kaufen. Gäbe der Laden oder das Land die gesuchten Güter am wohlfeilsten, so dürften sie sicher sein, daß sie dieselben auch ohne ein solches ausschließliches Privilegium verkaufen würden; verkauften sie dieselben aber nicht wohlfeiler, so würde das allgemeine Interesse verlangen, daß man sie nicht aufmuntere, ein Geschäft fortzutreiben, das sie nicht mit gleichem Vorteil wie andere führen könnten. Der

¹ Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Übersetzung Baumstark I (1837) 122; (1877) 105 f.

² Vgl. Diehl, Erläuterungen zu Ricardo II 312; Ricardo, The Influence of a Low Price of Corn etc. and On Protection to Agriculture. — Über das Verhältnis der Freihandelslehre von Torrens zu der Ricardoschen vgl. Diehl a. a. O 332 ff. Bei Ricardo die Grundrententheorie zu beachten.

Laden oder das Verkaufsland könnten bei einer Geschäftsveränderung verlieren, aber der allgemeine Vorteil ist niemals so völlig gesichert, als bei der hervorbringendsten Verteilung des allgemeinen Kapitals, d. h. bei allgemein freiem Verkehr.“¹

2. Friedrich List sagt²: er sei „weit entfernt, die Theorie der kosmopolitischen Ökonomie, wie sie von der Schule ausgebildet, zu verwerfen; nur „müsse auch die politische Ökonomie ausgebildet werden“. Will man, so bemerkt er, „den Gesetzen der Logik und der Natur der Dinge getreu bleiben, so muß man der Privatökonomie die Gesellschaftsökonomie gegenüberstellen und in der letzteren unterscheiden: die politische oder Nationalökonomie, welche von dem Begriff und der Natur der Nationalität ausgehend lehrt, wie eine gegebene Nation bei der gegenwärtigen Weltlage und bei ihren besondern Nationalverhältnissen ihre ökonomischen Zustände behaupten und verbessern kann — von der kosmopolitischen oder Weltökonomie, welche von der Voraussetzung ausgeht, daß alle Nationen der Erde nur eine einzige unter sich in ewigem Frieden lebende Gesellschaft bilden. Setzt man, wie die Schule verlangt, eine Universalunion oder eine Konföderation aller Nationen als Garantie des ewigen Friedens voraus, so erscheint das Prinzip der internationalen Handelsfreiheit als vollkommen gerechtfertigt“. Die Individuen könnten sich so am besten entwickeln und größeren Reichtum erlangen, je größer der Raum wäre, auf welchen sie ihre Tätigkeit zu erstrecken vermöchten. Schon die Erweiterung des Marktgebiets durch den Wegfall innerer Schranken in einem größeren Staatswesen beweis das: „Man denke sich nun alle Nationen der Erde auf gleiche Weise vereinigt, und die lebhafteste Phantasie wird nicht imstande sein, sich die Summe von Wohlfahrt und Glück vorzustellen, die daraus dem menschlichen Geschlecht erwachsen müßte.“ List glaubte an die Möglichkeit einer solchen Universalkonföderation; sie galt ihm durch Vernunft und Religion geboten: Die christliche Religion gebiete den ewigen Frieden. „Es gibt keinen besseren Beweis für die Göttlichkeit der christlichen Religion als den, daß ihre Lehren und Verheißungen mit den Forderungen der materiellen wie der geistigen Wohlfahrt des menschlichen Geschlechts in vollkommener Übereinstimmung stehen.“³ Allein dieser ewige Friede werde nicht kommen, bevor sich nicht die Verheißung erfüllt habe: es soll ein Hirt und eine Herde werden. Man beachte wohl: für List ist die Handelsfreiheit nicht das Mittel, um den ewigen Frieden der Universalkonföderation herbeizuführen, sondern die Folge und Wirkung dieser Konföderation. Zuerst müssen die Völker wirklich in ewigem Frieden zu einer Einheit geworden sein, ehe man an die Handelsfreiheit denken könne. Er sagt das ausdrücklich: „Dem System der Schule liegt also eine wahre Idee zu Grunde, eine Idee, welche von der Wissenschaft anerkannt und ausgebildet werden muß, wenn sie ihre Bestimmung, die Praxis zu erleuchten, erfüllen soll, eine Idee, welche die Praxis nicht verkennen darf, ohne auf Abwege zu geraten. Nur hat die Schule unter-

¹ Ricardo, Grundsätze. Übersetzung Baumstark² (1877) 311.

² Das nationale System der politischen Ökonomie. Ausgabe Häußer (1851), 2. Buch: Die Theorie; 11. Kapitel: Die politische und die kosmopolitische Ökonomie 129 ff.; 12. Kapitel: Die Theorie der produktiven Kräfte und die Theorie der Werte 142 ff. — Vgl. Dietzel, List in der handelspolitischen Theorie, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXV (1912) 366 ff.

³ A. a. O. 133 Anm. Vgl. auch unsre Schrift „Ethik und Volkswirtschaft“ (1918).

lassen, die Natur der Nationalitäten und ihre besondern Interessen und Zustände zu berücksichtigen und sie mit der Idee der Universalunion und des ewigen Friedens in Übereinstimmung zu bringen. Die Schule hat einen Zustand, der erst werden soll, als wirklich bestehend angenommen. Sie setzt die Existenz einer Universalunion und des ewigen Friedens voraus und folgert daraus die großen Vorteile der Handelsfreiheit. Auf diese Weise verwechselt sie die Wirkung mit der Ursache. . . . Ein Verein der Nationen der Erde, die Universalrepublik, wodurch sie den Rechtszustand unter sich anerkennen und auf die Selbsthilfe Verzicht leisten, kann nur realisiert werden, wenn viele Nationalitäten sich auf eine möglichst gleiche Stufe der Industrie und Zivilisation, der politischen Bildung und Macht emporschwingen. Nur mit der allmählichen Bildung dieser Union kann die Handelsfreiheit sich entwickeln. . . . Das Schutzsystem, insofern es das einzige Mittel ist, die in der Zivilisation weit vorgerückten Staaten gleichzustellen mit der vorherrschenden Nation, welche von der Natur kein ewiges Manufakturmonopol empfangen (England), sondern vor andern nur einen Vorsprung an Zeit gewonnen hat — das Schutzsystem erscheint, aus diesem Gesichtspunkt betrachtet, als das wichtigste Beförderungsmittel der endlichen Union der Völker, folglich der wahren Handelsfreiheit. Und die Nationalökonomie erscheint auf diesem Standpunkt als diejenige Wissenschaft, welche mit Anerkennung der bestehenden Interessen und der individuellen Zustände der Nationen lehrt, auf welche Weise jede einzelne Nation auf diejenige Stufe der ökonomischen Ausbildung gehoben werden kann, auf welcher die Einigung mit andern gleich gebildeten Nationen, folglich die Handelsfreiheit, ihr möglich und nützlich sein wird.* Damit die Handelsfreiheit natürlich wirken könne, müssen also nach List „erst die minder vorgerückten Nationen durch künstliche Mittel emporgehoben werden. . . . Es müssen diejenigen Nationen, welche zur Ausbildung einer Manufakturkraft durch ihre moralischen, intellektuellen, gesellschaftlichen und politischen Zustände sich befähigt fühlen, das Schutzsystem als das wirksamste Mittel zu diesem Zwecke ergreifen.“

Zur Begründung des Schutzsystems verwendet List insbesondere auch seine an anderer Stelle besprochene Theorie der produktiven Kräfte: „Die Prosperität einer Nation ist nicht, wie Say glaubt, um so größer, je mehr sie Reichtümer, d. h. Tauschwerte aufhäuft, sondern je mehr sie ihre produktiven Kräfte entwickelt hat. Wenn auch Gesetze und öffentliche Institutionen nicht unmittelbare Werte produzieren, so produzieren sie doch produktive Kraft. . . . Der auswärtige Handel einer Nation darf nicht wie der des einzelnen Kaufmanns einzig und allein nach der Theorie der Werte, d. h. mit alleiniger Rücksicht auf den augenblicklichen Gewinn materieller Güter beurteilt werden; die Nation muß dabei alle jene Verhältnisse ins Auge fassen, wodurch ihre jetzige und künftige Existenz, Prosperität und Macht bedingt sind. Die Nation muß materielle Güter aufopfern und entbehren, um geistige oder gesellschaftliche Kräfte zu erwerben, sie muß gegenwärtige Vorteile aufopfern, um sich zukünftige zu sichern. Wenn nun eine nach allen Zweigen ausgebildete Manufakturkraft Grundbedingung alles höheren Aufschwungs der Zivilisation, der materiellen Prosperität und der politischen Macht jeder Nation ist, wenn es wahr ist, daß unter den gegenwärtigen Weltverhältnissen eine junge unbeschützte Manufakturkraft unmöglich aufkommen kann bei freier Konkurrenz mit einer längst erstarkten, auf ihrem eigenen Territorium beschützten: wie will man unternehmen, mit Argu-

menten, die bloß der Theorie der Werte entnommen sind, beweisen zu wollen, daß eine Nation ebensogut wie der einzelne Kaufmann ihre Ware da kaufen müsse, wo sie am wohlfeilsten zu haben sei? daß man töricht handle, etwas selbst zu fabrizieren, was man wohlfeiler im Ausland haben könne? daß man die Industrie der Nation der Sorgfalt der Individuen anheimstellen müsse? daß Schutzzölle Monopole seien, welche den gewerbetreibenden Individuen auf Kosten der Nation erteilt würden? Es ist wahr, daß die Schutzzölle im Anfang die Manufakturwaren verteuern; aber es ist ebenso wahr und sogar von der Schule zugestanden, daß sie im Laufe der Zeit bei einer zur Aufbringung einer vollständigen Manufakturkraft befähigten Nation wohlfeiler im Inland fabriziert, als von außen eingeführt werden können. Wird daher durch die Schutzzölle ein Opfer an Werten gebracht, so wird dasselbe durch die Erwerbung einer Produktivkraft vergütet, die der Nation nicht allein für die Zukunft eine unendlich größere Summe von materiellen Gütern, sondern auch industrielle Independenz für den Fall des Krieges sichert. Durch die industrielle Independenz und die daraus erwachsende innere Prosperität erwirbt die Nation die Mittel zum auswärtigen Handel, zur Erweiterung ihrer Schifffahrt, vermehrt sie ihre Zivilisation, vervollkommenet sie ihre Institutionen im Innern, stärkt sie ihre Macht nach außen.“¹

Englands Industrie hatte zur Zeit, wo List schrieb, von der Konkurrenz anderer Länder wenig oder nichts zu fürchten; sie war allen ausländischen Industrien gewachsen. Für diejenigen Länder, die noch nicht auf der Höhe der industriellen Entwicklung Englands angekommen, wurde also (in Deutschland von List, in Amerika von Carey) staatliche Hilfe für die inländischen Produktivkräfte gefordert. Der Schutzzoll im Sinne Lists ist, wie wir sahen, Erziehungszoll. Er soll die Begründung von Industrien im Inland ermöglichen und diese Industrien schützen, bis sie genügend erstarkt seien, um der ausländischen Industrie ebenbürtig an die Seite zu treten. Auch das später freihändlerische England hatte ja seine Industrie früher sehr energisch geschützt, so lange diese noch jung und durch ausländische Konkurrenz bedroht war. Wenn List nur von dem Zollschutz für die Industrie spricht und den Wert einer der Nation eigentümlichen, nach allen ihren Verzweigungen ausgebildeten Manufakturkraft besonders betont, so verkennt er doch nicht „den Wert einer gleichmäßigen Ausbildung des Ackerbaues, der Manufakturen und des Handels“. List hielt in seiner Zeit, wie auch Smith und Ricardo, Zölle auf Getreide für unnötig, weil die Entfernung der auswärtigen Produktionsländer so groß sei und darum die Schwierigkeit des Transports, die Kostspieligkeit der Verschickung von Massengütern schon einen hinreichenden Schutz gegen ausländische Konkurrenz bieten würden.

3. Im Gegensatz zur Freihandelslehre wurde seit dem Umschwung in den volkswirtschaftlichen Anschauungen während der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts bzw. seit der Wandlung in der Wirtschaftspolitik von mehr freihändlerischer Auffassung zum Schutzzollsystem (Bismarckscher Zolltarif von 1879) die Notwendigkeit eines Schutzes der nationalen Arbeit namentlich von agrarischer Seite stärker betont. Nur durch diesen Schutz werde jedem bestehenden Staatswesen die weitere Existenz und eine gute wirtschaftliche Fortentwicklung für alle Zeiten verbürgt.

¹ List a. a. O. 150.

Wir wollen die für den „Schutz der nationalen Arbeit“ angeführten Gründe nicht Kampfschriften interessierter Parteien entnehmen, sondern eines geachteten Sozialisten objektive Darlegungen¹, soweit sie hierhin gehören, wiedergeben: „Die Herstellungskosten einer Ware sind nicht nur von Unternehmung zu Unternehmung verschieden, noch größere Unterschiede bestehen und können bestehen zwischen den Unternehmungen der einzelnen nationalen Wirtschaftsgebiete. Die Besiedelung der einzelnen Länder erfolgt nicht gleichmäßig, vielmehr treten die Länder in den internationalen Handelsverkehr nacheinander ein. Während im alten Europa die Besiedelung und die Ausbeutung der Natur eine sehr alte Geschichte hat, ist die Besiedelung des amerikanischen Kontinents noch relativ sehr jungen Datums. Junge und schwach besiedelte Länder ermöglichen aber eine ganz andere Rohstoffgewinnung und auch Weiterverarbeitung, als es in Ländern mit einer alten Kultur der Fall ist. Nicht nur sind Grund und Boden fast noch wertlos oder haben doch vergleichsweise geringen Wert, sie sind auch noch von einer größeren Produktivkraft als Grund und Boden in Ländern, in denen der Boden viele Jahrhunderte hindurch in Benutzung gewesen ist. Es kann mit geringem Kapital- und Arbeitsaufwand auf weiten Flächen Getreide usw. gebaut werden. Lange Zeit hindurch ist ein Ersatz der dem Boden entzogenen Pflanzennährstoffe gar nicht nötig: es kann also Raubbau getrieben werden. Das Vorhandensein großer Wälder, die das Land überziehen, gestattet eine gewinnbringende Exploitation, die unter einem äußerst geringen Aufwand von Kapital und Arbeit erfolgen kann. Auch hier kann man mit Recht von einer Raubwirtschaft vom Standpunkt der Länder aus sprechen, die schon auf einer hohen Stufe der Forstwirtschaft angelangt sind. Ebenso eklatant sind die Unterschiede der Viehwirtschaft in noch relativ jungen Agrikulturländern und in Ländern mit hoch entwickelter Viehwirtschaft. In Argentinien z. B. kann man kaum erst von Viehzucht sprechen, wenn sich auch Anfänge dazu allmählich bemerkbar machen. Aber im allgemeinen spielt sich doch die Viehwirtschaft in der Weise ab, daß das Vieh frei auf weiten Flächen sich aufhält und sich vermehrt, ohne daß für Futter, Stallung, Wartung und Pflege nennenswerte Ausgaben gemacht werden müssen. Das Vieh braucht gewissermaßen nur eingefangen und dann verwertet zu werden. Der ganze teure Viehzuchtprozeß, wie er in europäischen Ländern mehr oder weniger die Regel ist, fällt weg, dafür ist die Verwertung in Geld angesichts der Aufwendungen äußerst gewinnbringend, wenn auch die Qualität der Ware durchschnittlich nicht so hoch steht, wie in Ländern mit entwickelter Viehzucht. Die Exploitation der Bodenschätze, vor allem der Kohle, ist im allgemeinen in wirtschaftlich noch jungen Ländern noch sehr häufig billiger und dabei doch reichlicher als in alten Ländern. Während in alten Ländern die Förderung der Kohle die kostspieligsten Anlagen erfordert, um so aus großer Tiefe fördern zu können, spielt in jungen Ländern der Förderungsprozeß sich in weit geringeren Teufen, unter Umständen sogar im Tagebau ab. Auch ist der Kapitalwert dieser Schätze noch keineswegs so hoch getrieben wie in stark besiedelten Ländern, die Lager sind reicher und es braucht weit weniger sparsam gewirtschaftet zu werden als im europäischen Bergbau. Aus alledem ergibt sich für diese Länder eine Überlegenheit in der Gewinnung der Rohstoffe, die sich in niedrigeren Gesteungskosten ausdrückt. Aber auch bei der Ver-

¹ Richard Calwer, Wirtschaftslehre und Wirtschaftspolitik (1913) 127 f.

arbeitung der Rohstoffe entwickelt sich eine nicht zu unterschätzende Überlegenheit. Die europäischen Länder haben eine alte Wirtschaftsgeschichte, die eine berufsmäßige und gewerbsmäßige Arbeitsteilung geschaffen hat, die den Bauernstand und auch den Stand des Handwerks hervorgebracht hat. Die Entwicklung der modernen Unternehmung ist im Kampfe mit dem Handwerk allmählich groß geworden. In den jungen Ländern ist ein überkommener Bauern- und Handwerkerstand in unsrem europäischen Sinne nicht vorhanden, vielmehr war es ihnen möglich, die moderne Unternehmungsform des Großbetriebs ungehindert durch Rücksichten auf handwerkliche Betriebe und ohne Kampf mit diesen bei sich entwickeln zu lassen. Der moderne Produktions- und Verteilungsapparat kam gewissermaßen fix und fertig in diese Länder und wurde alsbald auf der höchsten Stufe der augenblicklichen Entwicklung eingeführt, während in den europäischen Ländern diese Entwicklung unter Hemmungen und Erschütterungen erfolgte. Es brauchte also keine Entwertung bisheriger überkommener Unternehmungen stattzufinden, die aus der Sprengung der territorialen Markt- und Wirtschaftsgebiete in den alten Ländern entstehen mußten. Die Möglichkeit also, die moderne Unternehmungsform von vornherein anwenden zu können, sichert den jungen Ländern wiederum eine nicht zu unterschätzende Überlegenheit den alten europäischen Ländern gegenüber. Diese wirtschaftliche Überlegenheit äußert sich vor allem darin, daß die Gestehungskosten eines großen Teiles für den Weltmarkt wichtiger Waren in solch jungfräulichen Ländern niedriger sind als in alten Ländern, obgleich vielfach die Leihrate für das Kapital und die Arbeitskraft höher ist. Durch den Eintritt dieser jungen Länder in den Welthandel wurde nun aber der Weltmarktpreis für die Waren erheblich beeinflusst, die von diesen jungen Ländern in großen Mengen, weit über den eigenen Bedarf hinaus, abgesetzt werden. Die Unternehmungen dieser jungen Länder machten zu Preisen noch gewinnbringende Geschäfte, wo die Unternehmungen in Ländern mit höheren Gestehungskosten schon Verluste zu verzeichnen hatten, obgleich die Leihrate von Arbeitskraft schon niedriger stand als in den alten Konkurrenzländern. Die Unterschiede in den Gestehungskosten der Rohstoffe vor allem wirken auf die Länder mit höheren Gestehungskosten um so nachteiliger ein, als der Weltmarktpreis sich nach der Preisbildung in den Ländern mit niedrigeren Gestehungskosten richtet. Wenn ein Agrikulturland mit niedrigen Gestehungskosten Weizen in großen Mengen auf den Weltmarkt zu niedrigerem Preise werfen kann, als es die Länder mit höheren Gestehungskosten vermögen, so wird dieser billige Preis auf den gesamten Weltmarktpreis einen entscheidenden dauernden Druck ausüben. Die größere Billigkeit des Exportlandes beruht aber keineswegs auf einer größeren Leistungsfähigkeit der Unternehmungen, sondern in der Hauptsache auf der noch größeren natürlichen Produktivkraft der jungen Länder, auf der großen Billigkeit von Grund und Boden, auf dem geringeren Kapital- und Betriebsaufwand, also auf Faktoren, die nur dadurch zu erklären sind, daß die jüngere Kultur einen Überschuß von Kraft entwickelt, deren Ansturm die ältere Kultur nicht gewachsen sein kann. Der Kampf der europäischen Landwirtschaft um ihre Existenz gegenüber den überlegenen überseeischen Agrikulturländern ist nichts anderes als der Kampf der größeren ursprünglichen Produktivkraft des Grund und Bodens gegenüber einer Jahrhunderte hindurch mit großem Kapital- und Arbeitsaufwand hoch entwickelten Produktivkraft. Wäre bei diesem Ansturm die europäische Landwirtschaft, vor allem der Getreidebau, über den

Haufen gerannt worden, so wäre nicht nur die Rohstoffgewinnung der älteren Länder noch stärker eingeschränkt, als es ohnehin der Fall ist, es wären auch die ganzen Aufwendungen von Kapital und Arbeit, die Jahrhunderte hindurch zur Steigerung der natürlichen Produktivkraft aufgewendet worden waren, verloren gegangen. Dann ist noch zu erwägen, daß auch die jungen Länder nicht immer Raubbau treiben können, sondern auch hier die Gesteungskosten zunehmen, daß mit der Zunahme des eigenen Marktes die Exportrate kleiner werden muß, daß ein Ausgleich der Gestehebungsbedingungen erfolgt, daß Grund und Boden teurer werden, kurz, daß die ursprüngliche, fast überquellende, noch billige Produktivkraft nachläßt. Dann dürfen aber die europäischen Länder mit der Produktivkraft ihres Grund und Bodens nicht im Rückstand geblieben sein. Hätten sie oder haben sie die Aufwendungen von Jahrhunderten preisgegeben, so werden sie, um wieder die Verluste gut zu machen, ganz andere Investitionen von Kapital und Arbeit machen müssen, als es der Fall ist oder gewesen wäre, wenn sie sich gegen den Anprall der überseeischen Konkurrenz gewehrt haben bzw. hätten. Aus diesen Darlegungen dürfte zur Genüge hervorgehen, daß es ein ernstes Problem für die europäischen Staaten war und ist, ob sie ihre Rohstoffgewinnung, vor allem den Getreidebau, schutzlos dem Ansturm der überseeischen Konkurrenz preisgeben wollen, wie es vonseiten der Kreise verlangt wird, die in erster Linie auf dem Verlangen nach billigen Preisen bestehen¹. Die Differenz der Gestehekungskosten resultiert eben keineswegs aus Gründen, die ein Verschulden der europäischen Landwirtschaft involvieren, sondern aus dem Umstande, daß junge Wirtschaftsgebiete mit noch ursprünglicher Produktivkraft und darum niedrigen Gestehekungskosten Wirtschaftsgebieten auf hoch entwickelter Stufe mit hoher, aber teuer erkaufter Produktivkraft auf dem Weltmarkt einander gegenüber treten.²

In dieser Auffassung handelt es sich folgerichtig nicht um die Forderung eines erzieherischen Schutzzolles, wie List ihn für ein Land verlangte, dessen Produktivkräfte noch nicht zur vollen Entwicklung gelangt sind. Hier steht vielmehr der Schutz in Frage, der einem alten, wichtigen und aussichtsreichen Produktionszweige gewährt werden muß, um ihn gegenüber dem Anprall günstiger gestellter auswärtiger Konkurrenz zu erhalten. Freilich wird bei dem Gegensatz der Interessen gerade hier die konkrete Gestaltung der staatlichen Handelspolitik stets lebhaft und nur zu oft leidenschaftlich umstritten sein. „Die Beachtung des höheren allgemeinen Interesses“, sagt Calwer², „fällt bei diesen Kämpfen aufseiten der kämpfenden Gruppen und Schichten ganz und gar weg; sie verfolgen nur die eigenen Interessen, und zwar die allernächst liegenden. In diesem Kampfe fällt der staatlichen Organisation die Aufgabe zu, nicht nur unter den Gegensätzen zu vermitteln, sondern auch die dauernden Interessen des Staatsganzen möglichst im Auge zu behalten. Denn der Staat ist nicht nur eine Organisation für die augenblicklich lebende Generation, die nach der Stärke der in ihr wirkenden Kräfte Entscheidungen zu treffen hat, die für die Gegenwart und die nächste Zukunft Vorteile haben können, der Staat muß auch mit dem Schicksal künftiger Generationen insofern rechnen, als er nicht ohne Not und Zwang die Grundlagen der eigenen Existenz gefährden läßt.“

¹ Vgl. Bd. IV, 2. Teil, 2. Abschnitt, Kap. 3 (Agrar- und Industriestaat) S. 837 ff.

² A. a. O. 126.

Man hat diejenigen, die nicht in einer einseitig industriestaatlichen Entwicklung den wahren Fortschritt erblicken konnten, zuweilen als „Romantiker“ bezeichnet und für die entgegenstehende Richtung den Vorzug einer „realistischen“ Auffassung in Anspruch genommen, weil sie die gegebenen Faktoren „exakt“ werte. Die Gegner des Freihandels werden aber vielleicht lieber von einer individualistisch-kapitalistischen Richtung reden wollen, die allerdings vom privatwirtschaftlichen Standpunkt des Händlers aus durchaus „realistisch“ sei, dagegen ihre eigene Lehre als echt volkswirtschaftliche Auffassung bezeichnen. Wenn man ferner diejenigen, die für die Erhaltung der agrarischen Wirtschaftsformen und für den agrarischen Schutzzoll eintreten, „Neomerkantilisten“ nannte, so treffen deren Bestrebungen mit den merkantilistischen im allgemeinen doch nur soweit zusammen, als sie eben den Schutz der nationalen Arbeit fordern, ohne aber notwendig zu der extremen Forderung eigentlicher Abschließung der einzelnen Volkswirtschaft sich zu bekennen. Jedenfalls befürworten sie nicht das ganze „System staatlicher Eingriffe“ in das Wirtschaftsleben, wie es dem Merkantilismus eigentümlich war. Auch läßt sie ihr besonderes Eintreten für die Landwirtschaft nicht gerade als „Merkantilisten“ erscheinen.

Von den neueren deutschen Nationalökonomern sind insbesondere Brentano und Dietzel für den Freihandel eingetreten. Nach Brentano¹ ist das „natürliche“ Endziel der Volkswirtschaftspolitik „die größtmögliche Zunahme des Nationalreichtums“. Zur Erreichung dieses Zieles aber ist Freihandel erforderlich. Den „Erziehungszoll“ läßt Brentano in gewissen Grenzen zu. Dies hatte schon John Stuart Mill² getan, der sonst in der Freihandelslehre Ricardo folgte. Dietzel³ verfißt ebenfalls die Lehre von der internationalen Arbeitsteilung: „Wenn jedes Volk die Erzeugung der Güter, die ihm die verhältnismäßig wenigste Arbeit kosten, über den eigenen Bedarf ausdehnt, den Überschuß exportiert und mit ihm die Güter importiert, die andern Völkern die verhältnismäßig wenigste Arbeit kosten, so wird die Gesamtarbeit des Völkerganzen produktiver, das Gesamtprodukt ein höheres, als es sein könnte, wenn jedes Volk alles selbst produzieren muß, was es zu konsumieren wünscht.“ Auch für Dietzel ist „das oberste Ziel der Wirtschaftspolitik, zu bewirken einerseits, daß das unter den gegebenen Bedingungen mögliche Maximum des Volksreichtums erreicht werde, und andererseits, daß das wirtschaftliche Leben des Volkes so stetig als möglich verlaufe“. Es würde nach Dietzel einen schweren Verstoß gegen das wirtschaftliche Prinzip bedeuten, wenn das Inland nicht ausschließlich diejenigen agrikolen Lebensmittel und Rohstoffe und diejenigen Bergbauprodukte und Fabrikate erzeugte, die hier nicht teurer einstünden als im Ausland⁴.

¹ Das Freihandelsargument (1901) 22.

² Grundsätze der politischen Ökonomie. Übersetzung Soetbeer III (1869) 236.

³ Weltwirtschaft und Volkswirtschaft (1900) 5 18. — Dietzel meinte, die deutsche Sozialreform setze sich mit sich selbst in Widerspruch, wenn sie trotz des „Konträrgesetzes“ Getreideschutzzölle beibehalte. Das „Konträrgesetz“ im Sinne Dietzels besagt: daß bei sinkenden Kornpreisen die Löhne steigen, bei steigenden Kornpreisen die Löhne sinken müssen. Diehl bemerkt hierzu (Conrads Jahrbücher XXXVII [1909] 303), das Gesetz sei „nur so gewonnen worden, daß von vielen in der Wirklichkeit vorhandenen wirtschaftlichen Faktoren abstrahiert wurde, es also nur eine ‚Teilwahrheit‘ darstelle“.

⁴ Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit (1903) 104.

Demgegenüber hat Oldenberg¹ unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt auf die Vorzüge der nationalen Autarkie, der „Unabhängigkeit der Volkswirtschaft“ vom Ausland, hingewiesen. Wagner², Pohle³, v. Mayr⁴ betonten ihrerseits die große Bedeutung insbesondere der Landwirtschaft für Nation und Volkswirtschaft; sie forderten deren Schutz, selbst wenn dabei die Höhe des Gesamtproduktes der nationalen Wirtschaft geringer würde. Diehl⁵ wies der Ricardoschen Auffassung gegenüber, daß die Freihandelspolitik das „wahren ökonomischen Prinzipien“ allein gemäße System sei, mit Nachdruck darauf hin, daß es „immer nur von der Prüfung des einzelnen Falles, des einzelnen Landes und des einzelnen Zeitpunktes abhängt, welche handelspolitische Maßregel gerade die beste und zweckmäßigste sei.“ Prüfen wir noch einmal

7. Einige Hauptargumente der Freihandelstheorie. Daß die berufliche und technische Arbeitsteilung die wirtschaftliche Tätigkeit der einzelnen Menschen, damit auch die wirtschaftlich-kulturelle Entwicklung der Völker und der Menschheit gewaltig fördert, ist eine allgemein anerkannte Wahrheit. Die Freihandelstheorie ging nun aber von dem Gedanken aus, daß die Wirtschaft der Völker, und zwar aller Völker, gewinnen würde, wenn jedes Land diejenigen Produktionszweige pflege, in welchen die natürlichen Bedingungen (Klima, Bodenverhältnisse, geographische Lage usw.) oder seine wirtschaftlich-kulturelle Durchbildung ihm einen Vorsprung vor andern Ländern gewähre. Würde auf diese Weise den natürlichen und wirtschaftlichen Besonderheiten jedes Volkes Rechnung getragen, dann würden die verschiedenen Länder entsprechend der ihnen eigentümlichen Befähigung für die Hervorbringung bestimmter Produkte mit den billigsten Kosten arbeiten. Sie könnten zugleich die Überschüsse ihrer Produktion, die Warenmengen, die über den eigenen Bedarf erzeugt würden, dazu gebrauchen, um von den andern Ländern deren Spezialprodukte einzutauschen. Ein Land, das bereits auf diesem oder jenem Felde eine hohe industrielle Geschicklichkeit erlangt habe, das vielleicht noch überdies durch seine geographische Lage über billige Transportwege verfüge, möge nur die Produktion pflegen, in der es sich auszeichnet. England möge die Wollindustrie kultivieren und Frankreich die Herstellung besserer Seidenstoffe überlassen, weil Frankreich darin Überlegenheit besitze, wie England in der Wollindustrie. Andere Länder, deren Bodenbeschaffenheit sie für den Getreidebau besonders geeignet macht, mögen Körnerfrüchte produzieren, und wieder andere, wo der Getreidebau zu kostspielig geworden, mögen sich auf die Viehzucht verlegen usw. Durch diese internationale Arbeitsteilung würde die allgemeine Wirtschaftsorganisation verbessert, die Produktivität der Arbeit

¹ Deutschland als Industriestaat (1897).

² Agrar- und Industriestaat (1902).

³ Deutschland am Scheidewege (1902).

⁴ Zolltarifentwurf und Wissenschaft (1901).

⁵ Erläuterungen II 327.

erhöht, das Gesamtprodukt der produktiv tätigen Menschheit gewaltig vermehrt. Indem so alle Länder die Überschüsse ihrer durch besondere Eignung billiger hergestellten Produkte gegenseitig austauschen könnten, würden sie alle im gleichen Verhältnis wirtschaftlich weit besser stehen, als wenn sie sich durch Zölle gegeneinander abschlossen¹.

Diese, von uns schon früher² erwähnte Auffassung geht von der irrigen Voraussetzung aus, daß ein jedes Land, eine jede Volkswirtschaft in irgend einer besondern, dem Lande eigentümlichen Produktion einen Vorzug vor den andern Ländern, den andern Volkswirtschaften haben müsse, daß ferner, bei Konzentrierung der wirtschaftlichen Tätigkeit auf diese speziellen Produktionen, dem Lande dauernd ausreichende Überschüsse zur Verfügung stehen würden, mittels derer es seine sonstigen Bedürfnisse im Tausche mit den Spezialprodukten anderer Länder zu decken imstande wäre. Diese Voraussetzung ist aber eine willkürliche und mit den tatsächlichen Verhältnissen unvereinbare Annahme. Mag auch ein Land besonders günstige Bedingungen für die Erzeugung bestimmter Produkte haben, es wird doch auf dem Weltmarkt selbst für diese Produkte der Konkurrenz anderer Länder begegnen; es besitzt auch, selbst wenn seine Spezialproduktion sehr umfangreich, lohnend und steigerungsfähig wäre, durchaus keine dauernde Sicherheit dafür, daß nicht die Konkurrenz anderer auf gleichem oder ähnlichem Gebiet ebenfalls entwicklungsfähiger Länder nachgerade in einem Maße übermächtig werde, daß diese selbst auf seinem heimischen Markte — Freihandel vorausgesetzt — schließlich einen überlegenen und vernichtenden Wettbewerb herbeiführen werde. Wo bliebe aber dann noch die Möglichkeit, durch Austausch mit den Produkten anderer Länder die sämtlichen Bedürfnisse zu decken, für welche die heimische Produktion nichts zu bieten hätte? Ricardo spricht z. B. vom Austausch zweier Länder mit Rücksicht auf Wein und Tuch — ein Beispiel, das sich auch in der neueren freihändlerischen Literatur findet³. Ohne Zweifel kann keine Zollpolitik den schwäbischen Dreimännerwein in spanischen Wein verwandeln. Für den Weinbau sind eben die Naturbedingungen absolut entscheidend, und mit Rücksicht auf diese mag von einer natürlichen Arbeitsteilung internationaler Art in richtiger Weise gesprochen werden. Würde Ricardo statt von Wein und Tuch von Glaswaren und Tuchwaren gesprochen haben, dann wäre es für jedermann sofort klar, daß zwar zu einem gewissen Zeitpunkt die Produktionsbedingungen für Glaswaren oder Tuch in einem Lande günstiger sein können als in einem andern Lande, daß aber späterhin in beiden Ländern die Produktionsbedingungen für Glas- und Tuchwaren mehr oder minder die gleichen sein können. Was dann aber, wenn inzwischen der Freihandel die stärkere

¹ Vgl. auch Alfred Weber, Die Standortslehre und die Handelspolitik, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXII (1911) 667 ff. 674 ff.

² Bd. IV 477 861.

³ Diehl a. a. O. 329 ff.

Entwicklung anderer Produktionen in diesen Ländern gehemmt oder unmöglich gemacht hätte?

Die Bildung neuer produktiver Kräfte in einem Lande stößt ferner auf die größten Schwierigkeiten, wenn seine Produktion nach dem Prinzip der internationalen Arbeitsteilung mit Freihandel sich gestaltet, d. h. wenn es selbst nur solche Güter erzeugt, die es am billigsten herstellen kann, die übrigen Güter aber, deren Produktion bei andern Völkern geringere Kosten verursacht, durch freien Tauschverkehr mit diesen andern Völkern sich verschafft. Schon J. St. Mill hatte, wie gesagt, für eine junge, emporstrebende Nation Schutzzölle als berechtigt anerkannt, um so eine den Verhältnissen des Landes entsprechende Erwerbstätigkeit einbürgern zu können. Und obwohl List in dem Freihandel das endgültige Handelssystem aller Kulturvölker erblickte, so glaubte er doch, wie oben ausgeführt wurde, daß dieses System praktische Geltung erst dann erlangen könne, wenn die Ungleichheit in den wirtschaftlichen Bedingungen der Völker¹ beseitigt und alle Völker auf der gleichen Stufe der technischen Entwicklung angelangt sein würden.

Nehmen wir nun einmal an, ein Staat verfüge überhaupt nicht über einen Wirtschaftszweig, der als besonderer Vorzug ihm dauernd vorbehalten bliebe, der von der Konkurrenz des Auslandes nichts zu fürchten hätte, der ihm auch auf die Dauer die gewisse Aussicht eröffnete, durch Austausch seiner Spezialprodukte den sämtlichen andern Bedürfnissen Befriedigung zu verschaffen. Nehmen wir ferner an, es bestehe keineswegs ausreichende und unzweifelhafte Möglichkeit für den Staat und seine Volkswirtschaft, durch Kultivierung eines neuen, überragenden Wirtschaftszweiges die Bedarfsdeckung des Volkes sicher zu stellen — würde nicht ein solcher Staat sich gezwungen sehen, zur Erhaltung der Produktivkräfte, über die seine Volkswirtschaft tatsächlich verfügt, gegen eine übermächtige ausländische Konkurrenz Schutzmaßregeln zu treffen? Würde sonst das freie Eindringen ausländischer Waren nicht geradezu verheerend auf die heimischen Produktivkräfte und damit auf die ganze heimische Volkswirtschaft wirken müssen? Und dieser Fall ist durchaus nicht so selten, wie die Enthusiasten der Freihandelstheorie wohl glauben machen möchten. Besitzt insbesondere das industriestaatliche Deutschland so viele Spezialitäten für die Gegenwart und Zukunft, die ihm eine gesicherte und gute Bedarfsversorgung durch Teilnahme am Weltverkehr gewährleisten können?² Und würde uns anderseits das Ausland, nach

¹ Vgl. oben die Darlegungen Calwers.

² Brentano u. a. meinen, der Freihandel zwingt das inländische Kapital, sich denjenigen Gewerben zuzuwenden, welche am meisten durch die Landesverhältnisse begünstigt seien. Es wäre aber doch auch zu beachten, daß solche Kapitalverschiebungen nicht so leicht und so mechanisch vor sich gehen, wie die abstrakte Theorie annimmt. Jede solcher Übertragungen ist regelmäßig mit empfindlichen und dauernden Wertverlusten verbunden. Vgl. Adolf Weber, Kampf zwischen Kapital und Arbeit (1910) 545.

Vernichtung unsres inländischen Körnerbaus, auf die Dauer seine agrarischen Produkte zu gleich billigen Preisen abtreten wollen und können? Mögen dort immerhin noch große Landstrecken dem Anbau offen und überdies Steigerungen der Ernteergebnisse durch intensivere Kultur in Aussicht stehen, so darf doch nicht der steigende Inlandsbedarf jener Gebiete bei wachsender Volkszahl und erhöhter Lebenshaltung übersehen. nicht vergessen werden, daß die Verbesserung der Straßen, der Ausbau des Eisenbahnnetzes ebensosehr eine gleichmäßigere Verteilung der Ernteerträge im Inland als den Absatz nach dem Ausland zu fördern imstande ist. Für Argentinien ferner blieb es lange ungewiß, wieviel von seinem auf 96 000 000 ha geschätzten anbaufähigen Boden in der Tat wertvoller, produktiver Boden, speziell Weizenland ist; dazu kommt, daß dort noch auf lange Zeit die geringere Volkszahl des Landes der Produktionsausdehnung im Wege stehen und die erforderlichen Anlagekapitalien nicht in unbegrenztem Maße vom Ausland bezogen werden können. Auch in Nordamerika konnte die Ausdehnung der Anbauflächen nicht in gleicher Weise fortschreiten wie bisher; bei der Art der Bodenbestellung war ein allgemeiner Rückgang des relativen Ertrages zu erwarten; die Gestehungskosten mußten sich allmählich erhöhen. Es ist charakteristisch, daß das statistische Amt der Vereinigten Staaten schon mehr als zehn Jahre vor dem Weltkrieg die Einschränkung der Weizenproduktion empfahl, und daß der Bericht des Agrikulturamts für Kalifornien vom Jahre 1895 die Erzeugung von Weizen als Hauptprodukt für die Ausfuhr ohne weiteres eine Industrie der Vergangenheit nennen konnte. In Indien wird von der eigenen Bevölkerung oft fast die ganze Weizenproduktion in Anspruch genommen. Überdies ist hier eine bedeutende Ausdehnung des Weizenlandes nicht möglich und wegen der für Weizenbau erforderlichen Bewässerungsanlagen allzu kostspielig. Es mögen also in diesen Ländern, wie auch in Uruguay, Kanada usw., im weiteren Verlauf Änderungen eintreten, welche auf die Lage der westeuropäischen Landwirtschaft günstig zurückwirken werden. Die deutsche Wirtschafts- und Handelspolitik aber wird klugerweise zunächst durch einen ausreichenden Zoll die Landwirtschaft in ihrem Bestande schützen, soweit dies auch in Zukunft möglich und notwendig sein wird. Wenn man demgegenüber auf eventuelle Schädigungen der Exportindustrie auf dem Weltmarkt hinweist, so antworten wir mit Buchenberger¹: „Diese Einwendung ist beachtenswert, aber an sich nicht von ausschlaggebender Bedeutung, da das Produktionsinteresse der Landwirtschaft und die Erhaltung der letzteren in leistungsfähigem Zustand ebenso schwer wiegt als dasjenige der für die Ausfuhr arbeitenden Industriezweige; aber sie mag allerdings eine Mahnung sein, den schutzzöllnerischen Bogen nicht zu straff zu spannen, weil ein Rückgang der Exportindustrien infolge Verschlechterung

¹ Agrarwesen und Agrarpolitik II (Leipzig 1893) 605.

ihrer Konkurrenzbedingungen auf dem Weltmarkt und die dadurch bedingte Konsumabnahme weiter Arbeiterkreise der landwirtschaftlichen Produktion selber den größten Schaden zufügen müßte.“

Die Idee der internationalen Arbeitsteilung hat ja auf den ersten Blick etwas Bestechendes, als ob hier die gleichen Vorzüge sich fänden wie bei der technischen und beruflichen Arbeitsteilung. Spricht man indes von beruflicher Arbeitsteilung, so denkt man an verschiedene und verschiedenartige Arbeitsleistungen. Der eine verfertigt das, der andere jenes, der eine Schuhe, der andere Kleider. So findet hier tatsächlich eine für beide Teile und für das Ganze des Volkes wohltätige wechselseitige Ergänzung statt. Die Bedarfsbefriedigung wird auf solchem Wege ganz anders und vollkommener ermöglicht, als wenn jeder auf die eigene Arbeit angewiesen wäre. So kann es auch eine internationale Arbeitsteilung geben, wo die verschiedenen Länder Verschiedenes hervorbringen und jede Nation nur mit den ihr eigenartigen, auf besondern Monopolverhältnissen beruhenden Produkten für den Austausch in Betracht kommt. Es wäre aber keine Teilung der Arbeit, wenn der internationale Verkehr die Verdrängung und den Untergang der gleichen nationalen Arbeit herbeiführen würde, obwohl diese Arbeit für die Deckung des Volksbedarfs, dem Bedarfsdeckungssystem entsprechend wohl geeignet wäre. Können Güter einer bestimmten Art im Inland überhaupt nicht produziert werden, so müssen sie eben, soweit sie nötig sind, vom Ausland bezogen werden. Kann das Inland Güter einer bestimmten Art zwar erzeugen, aber nicht in einer dem Volksbedarf entsprechenden Menge, dann wird man für den Restbedarf das Ausland in Anspruch nehmen müssen. Werden sie im Inland erzeugt, aber zu unerschwinglichen Preisen für diejenigen Konsumenten, die für dieselben in Betracht kommen, dann wird man auch wieder zu dem billigeren Ausland seine Zuflucht nehmen müssen. Handelt es sich aber um zwar höhere, aber nicht unerschwingliche Preise, dann werden alle Momente gegeneinander abzuwägen sein: wirtschaftliche, soziale, politische, die Vorteile und Nachteile des Bezugs aus dem Ausland oder einer relativen Autarkie mit Wahrung wesentlicher Unabhängigkeit vom Ausland — alles unter dem Gesichtspunkt des wahren nationalen Wohlstands.

Die Idee einer „internationalen Arbeitsteilung“ zum Zwecke besserer Befriedigung der Bedürfnisse, höherer Entwicklung der Leistungsfähigkeit, wird also von uns keineswegs in Bausch und Bogen abgelehnt. Die Verschiedenheit der natürlichen Ausstattung der verschiedenen Länder, die ihnen eigentümlichen Naturverhältnisse, die besondere Bodenbeschaffenheit, die Ungleichheiten in Anlagen, Fähigkeiten, Neigungen, und ebenfalls die Verschiedenheit der von den einzelnen Völkern erreichten Entwicklungsstufe, alles dies läßt den Gedanken, auf dem Wege des Austausches der beiderseitigen Produkte die Befriedigung der eigenen Bedürfnisse durch die Befriedigung fremder Bedürfnisse zu bewirken, innerhalb gewisser Grenzen als durchaus vernunftgemäß erscheinen. Wir sagen: innerhalb ge-

wisser Grenzen, soweit nämlich, als es sich wirklich um eine für beide Teile vorteilhafte Ergänzung handelt, beide Teile dadurch gewinnen, was ihnen ohne den wechselseitigen Austausch fehlen würde. Beschränkt sich aber der Vorteil des Verkehrs im wesentlichen auf Großindustrie und Großhandel, ist er nicht ein wirkliches Bedürfnis der Nation selbst, schädigt oder vernichtet er vielmehr die eigenen Produktivkräfte¹, ohne daß ein für das Gesamtwohl des Volkes gleich wertvoller Ersatz geschaffen und auf die Dauer gesichert wird, dann schwinden die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung dahin. Der Austausch verliert seine Berechtigung. Denn nicht bloß Produkte gegen Produkte, Rohstoffe gegen Rohstoffe werden dabei gegeneinander getauscht, das eine Volk gibt noch überdies ein Stück seiner Lebenskraft dahin. Eine jede Individualwirtschaft muß ihr Einzelinteresse der Volkswirtschaft unterordnen; aber keine Volkswirtschaft opfert sich selbst der Weltwirtschaft. Wie schon Rau bemerkte, ist die Weltwirtschaft keine Wirtschaft höherer Ordnung; nicht die Völker und Staaten im ganzen, sondern nur die einzelnen stehen in jenem weiteren Verkehr. Die einzelnen Wirtschaften und Klassen aber müssen ihre Sonderinteressen dem Gesamtinteresse der Volkswirtschaft bzw. der staatlichen Gesellschaft unterordnen, deren Glieder sie sind. Die Einheit der Völkerwelt und die Weltökonomie ist gewiß ein Ideal von realer, praktischer Bedeutung; es soll aber allen zum Segen werden, dem weltgeschichtlichen Entwicklungsprozeß unsres Geschlechts dienen, nicht zum Verderben und Untergang von Völkern sich wenden².

Unsre Beweisführung wird allerdings den echten Freihändlern nicht gerade zusagen. Es liegen ja doch den beiderseitigen Auffassungen letztlich verschiedene Auffassungen prinzipieller Art zu Grunde, eine verschiedene Ansicht insbesondere über das, was als Aufgabe der Handelspolitik und der Volkswirtschaft zu betrachten ist.

Seit Ricardo wird, wie uns aus früherer Darstellung bekannt, von den Freihandelstheoretikern als Endziel der staatlichen Wirtschaftspolitik die Beschaffung einer möglichst großen jährlichen Gütermasse bezeichnet, die dem Volke zum Genuß verfügbar sei. Würde nun ein Volk gerade diejenigen Güter erzeugen, die es am billigsten zu produzieren imstande wäre, so könnte es diese Güter in großen Massen hervorbringen und sich, wie oben schon gesagt wurde, durch freien Tauschverkehr mit andern Völkern entsprechende Massen von solchen Gütern verschaffen, deren Produktion bei jenen andern Völkern die relativ geringsten Kosten verursachte. Denn offenbar würden die Völker ihre Handelspolitik „ökonomisch“ einrichten und alle Waren an der billigsten Quelle einkaufen. Auf diesem Wege würde also die Gesamtproduktion der Welt wie auch der einzelnen Nationen so ergiebig als möglich gestaltet,

¹ Die deutsche Landwirtschaft konnte infolge fleißiger Arbeit und der Verbesserung ihrer technischen Methoden um 1910: 85 % unsres Bedarfs an Brotgetreide und 95 % unsres Fleischbedarfs beschaffen. Die englische Landwirtschaft brachte nur 20 % des englischen Bedarfs an Brotgetreide und 32 % des Fleischbedarfs zur selben Zeit hervor.

² Über Weltwirtschaft und das Verhältnis von Volks- und Weltwirtschaft vgl. Bd. I^o, Kap. 4, § 2, S. 269 f.; Kap. 5, § 1, S. 448 f.

der Reichtum des Volkes würde mit dem wachsenden National-einkommen sich gewaltig steigern usw.

Es ist das im Grunde genommen die alte Erhebung des ökonomischen über das nationalökonomische Prinzip sowie des privatwirtschaftlichen über den volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt. Ziel der Handelspolitik kann jedoch, wie gesagt, nichts anderes sein, als was auch Ziel und Aufgabe der Volkswirtschaft ist. Aufgabe der Volkswirtschaft, für deren Erfüllung die Handelspolitik lediglich Mittel bleibt, ist aber nicht die reichliche Güterproduktion für einen bestimmten Zeitabschnitt, sondern die auf die Dauer gesicherte Bedarfsversorgung des Volkes im Sinne wahrer Volkswohlfahrt und echten Volkswohlstandes.

Es ist nicht einmal ökonomisch richtig, wenn ein Volk einseitig eine bestimmte Produktivkraft anspannt, vielleicht bis zur allmählichen Erschöpfung anspannt, und andere Produktivkräfte verkümmern läßt.

Nicht die absolute Vermehrung des Nationaleinkommens und Nationalvermögens und ebensowenig die größere Billigkeit gewisser Produkte bedeuten ferner schon Förderung der Volkswohlfahrt. Weit wichtiger wird für einen Staat unter sozialem Gesichtspunkt die Erhaltung möglichst vieler¹ wirtschaftlich selbständiger Existenzen, eines wirtschaftlich selbständigen bauerlichen und gewerblichen Mittelstands sein, der mit hinreichender Kaufkraft ausgestattet, auch der heimischen Industrie einen gesicherten inneren Markt zu verschaffen imstande ist. Sozial gerechtfertigt ist ebenso ein Schutz gegenüber der Konkurrenz von Ländern, die deshalb geringere Produktionskosten haben, weil sie einer dem Inland gleichen Arbeiterschutzgesetzgebung noch entbehren.

Wir würden es nicht billigen können, wenn die Handelspolitik in den Dienst reiner Außenpolitik eines Landes treten würde. Indes bleiben aus volkswirtschaftlichen Gründen auch politische Rücksichten nicht ohne Einfluß auf die Wirtschafts- und Handelspolitik. Es wird z. B. dem Staate nicht gleichgültig sein können, wenn er die gesunde und kräftige, den besten Nachwuchs liefernde Landbevölkerung sich lichten sieht. Seine geographische Lage ferner, die Möglichkeit einer Absperrung von außen in Kriegszeiten wird die möglichste Sicherung der Deckung unentbehrlicher Bedürfnisse durch die eigene nationale Produktion als Forderung politischer Klugheit erscheinen lassen. Deutschland wäre im Weltkrieg schon zu Anfang verloren gewesen, würde es dem Rate jener Theoretiker gefolgt sein, die es ermuntert hatten, den Körnerbau preiszugeben und sich auf die Viehzucht zu beschränken. Als ob die klimatischen usw. Verhältnisse Deutschlands überhaupt eine beliebige Ausdehnung der Viehwirtschaft

¹ Daß die agrarische Bevölkerung an Zahl abgenommen hat, verringert nicht die hohe Bedeutung der Landwirtschaft. Um so wichtiger wird gerade darum in allen wirtschaftspolitischen Fragen die Parole: Erhaltung der Höfe!

zuließen! Was in England oder auch in Friesland, Oldenburg, den Gebirgsgegenden möglich ist, läßt sich noch lange nicht in Ostelbien, in der bayrischen Ebene usw. durchführen¹.

Es läßt sich nicht leugnen, daß heute die Freihandelsidee nicht wenig an Zugkraft verloren hat, mögen auch immer noch beachtenswerte Stimmen für sie eintreten. Nach Sombart² geht die neuere Entwicklung der einzelnen großen Volkswirtschaften dahin, sich immer mehr auf die eigene Kraft zu stützen und vom Weltmarkt unabhängiger zu werden: „Die einzelnen Volkswirtschaften werden immer vollkommenere Mikrokosmen, und der innere Markt überflügelt für alle Gewerbe den Weltmarkt immer mehr an Bedeutung.“

Sombart hat das für Deutschland ziffernmäßig festzustellen versucht³. Diejenige Theorie, welche in der fortschreitenden Erweiterung des Weltmarktverkehrs nicht unbedingt einen volkswirtschaftlichen Fortschritt erblicken will, würde nun in der Tat mächtig gestützt werden, wenn Sombart recht hätte und wenn auch „die historische Entwicklung die absolute Bedeutung des Weltmarktverkehrs zu Gunsten des inneren Verkehrs der einzelnen Volkswirtschaften mit langsamer, aber unwiderstehlicher Gewalt herabsetzte, wenn die absolute Steigerung in den Umsatzziffern der internationalen Außenhandelsbewegung (an der insbesondere Deutschland trotz des herrschenden Schutzzollsystems vor dem Weltkrieg teil genommen) nur eine optische Täuschung darstellte gegenüber dem weit beträchtlicheren Wachstum der inneren Handelsbewegung in den einzelnen Ländern“. Dieser Auffassung wird allerdings von anderer Seite widersprochen. So meint z. B. Sigmund Schilder⁴, daß der Weltmarktverkehr nicht bloß absolut, sondern auch relativ gegenüber dem Inlandsverkehr an Bedeutung zunehme, und zwar speziell in den alten Kulturländern des außerrussischen Europas. Auch Alfred Jakobssohn⁵ glaubt nicht, daß Sombart der Beweis für seine Behauptung gelungen sei. Er kommt indes auf Grund selbständiger Untersuchung doch zu dem Ergebnis: es habe in den letzten 25 Jahren in der deutschen Volkswirtschaft eine Wandlung in der Richtung sich vollzogen, daß — bei aller Verschiedenheit der Entwicklung, die im einzelnen zu beobachten sei — im ganzen ein immer größerer Teil unsrer Industrie für den einheimischen Markt produziere, daß also die Bedeutung der Exportindustrie abnehme. Mit andern Worten: Deutschland habe sich nicht zum Exportindustriestaat hin, sondern von ihm fortentwickelt. Zu solchen tatsächlichen und, wenn sie richtig sind, für die Handelspolitik wichtigen Feststellungen kommen jene allgemeinen volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte, die

¹ Vgl. Dietzel, Sozialpolitik und Handelspolitik (1902) 38.

² Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert (1903) 427—451.

³ A. a. O. 450. Sombart nennt die Ziffern der Außenhandelsstatistik „die beliebtesten Renommierstücke aller fortgeschrittenen Nationalökonomien“. A. Smith und J. List haben ebenfalls den Binnenhandel als wichtiger anerkannt im Vergleich zum Außenhandel. Quantitativ ist er umfassender.

⁴ Der weltwirtschaftliche Ausgleich, in Zeitschrift für Sozialwissenschaft X (1907) 214 ff.

⁵ Zur Entwicklung des Verhältnisses zwischen der deutschen Volkswirtschaft und dem Weltmarkt in den Jahrzehnten um die Wende des Jahrhunderts, in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXIV (1908) 249 ff. 258 ff. 292.

für eine vernünftig bemessene Autarkie, für eine relative wirtschaftliche Selbständigkeit großer Volkswirtschaften zu sprechen scheinen. Schon Perikles hatte es einst (nach Thucydides) in seiner Rede auf die gefallenen Athener als einen Vorzug bezeichnet, wenn der Stadtstaat für Krieg und Frieden in allem durchaus sich selbst genüge. Für Athen mochte es freilich schwer sein, eine solche Autarkie auf Grund bloß der eigenen Produktion zu erlangen. Und auch die mittelalterliche Stadt hat den aristotelischen Begriff der Autarkie (Selbstgenügsamkeit der kleinen, nur auf ihre nähere Umgebung angewiesenen Stadt) keineswegs voll verwirklicht¹. So wurde z. B. der fremde Kaufmann gezwungen, seinen Weg durch die Stadt zu nehmen und seine Waren ein paar Tage lang zum Verkauf auszulegen. Autarkie ist eben nur für große Volkswirtschaften möglich, die sich im wesentlichen durch ihre eigenen Produktivkräfte die Deckung ihres Bedarfs sichern können. Und auch diese großen Volkswirtschaften werden kaum einen „geschlossenen Handelsstaat“ bilden, sich nicht mit einer „chinesischen Mauer“ umgeben können. Wenn aber auch eine absolute Unabhängigkeit der Volkswirtschaft vom Ausland nicht zu erreichen und darum nicht zu erstreben ist, wenn wir speziell in Deutschland, wie bisher, exotische Produkte und gewisse Rohstoffe vom Ausland beziehen müssen, wenn auch bewährte Ersatzstoffe uns nicht auf der ganzen Linie von dieser Notwendigkeit befreien können, so hat doch eine relative Unabhängigkeit vom Ausland, die sich auf in der Heimat vorhandene wichtige und leistungsfähige Produktivkräfte stützt, nicht nur für Kriegszeiten, sondern auch im Frieden so offenbare volkswirtschaftliche Vorzüge, daß man, in diesem Sinne verstanden, die Forderung nach wirksamem „Schutz der nationalen Arbeit“ gegen Hochfluten einer überstarken ausländischen Konkurrenz wohl verstehen kann. Diejenigen Theoretiker aber, die nicht ohne Einseitigkeit die industriestaatliche Entwicklung, den Übergang der Volkswirtschaft von dem agrarischen Erwerbszweig zu dem „rentableren“ industriellen als ein „non plus ultra“ des Fortschritts feiern, sollten bedenken, daß seinerzeit Ricardo das System der veränderlichen Zölle zwar bekämpfte, dagegen für einen zeitweiligen festen Getreidezoll eintrat, mit Rücksicht auf die besondern Lasten, die auf der Landwirtschaft ruhten, und im Hinblick auf die Notlage der englischen Landwirtschaft, die er allerdings nur für eine vorübergehende hielt². Und ebenfalls List, der gewiß nicht als Gegner einer industriestaatlichen Entwicklung gelten kann, wünschte, wie wir sahen, daß die Agrikultorkraft und Manufaktorkraft sich in der Volkswirtschaft gleichmäßig entwickelten, weil beide für die Volkswirtschaft nötig seien wie für den menschlichen Körper die beiden Arme.

Das Problem einer gesicherten Versorgung mit jenen Rohstoffen, die Deutschland nicht selbst erzeugen kann, und des gesicherten Absatzes seiner Fabrikate wäre, abstrakt gesprochen, in relativ idealer Weise gelöst, wenn Einfuhr und Ausfuhr sich nur zwischen Mutterland und eigenen Kolonien zu bewegen brauchte. Ein solches „Sichselbstgenügen“, wie es Chamberlains Handelspolitik für „Greater Britain“ anstrebte, konnte

¹ Vgl. auch S. Thomas, *De regimine principum* 1, c. 1; 2, c. 3.

² Vgl. Diehl, *Erläuterungen* II 347 ff.; Ders., *Bewegliche Getreidezölle*, in *Conrads Jahrbüchern* XLVII (1914) 94 ff. Vgl. auch Adolf Henningsen, *Das Problem beweglicher Zölle in seiner Bedeutung für die Stabilisierung der Getreidepreise*, im *Weltwirtschaftlichen Archiv* III (1914) 383 ff.

Deutschland bei seinem weniger bedeutenden und noch relativ geringwertigen Kolonialbesitz schon vor dem Weltkrieg nicht ins Auge fassen.

In der Kolonialgeschichte¹ hatte Deutschland bis ins 19. Jahrhundert überhaupt keine hervorragende Rolle gespielt. Die Augsburger Welser vermochten ihren Besitz in Venezuela (1526) nur 20 Jahre lang zu behaupten. Unter dem Großen Kurfürsten Friedrich Wilhelm wurde das Dreispitzenkap für Brandenburg gewonnen (1681). Das Fort Großfriedrichsburg beherrschte das Küstengebiet vom Senegal bis über Kap Blanco hinaus. Doch schon des Großen Kurfürsten Nachfolger Friedrich Wilhelm I. verkaufte das Kolonialgebiet an die Holländer für 7200 Dukaten und 12 Mohren. Die Bildung des späteren deutschen Kolonialbesitzes begann im Jahre 1884 mit der Gewinnung von Togo, Kamerun, Deutsch-Südwestafrika, Deutsch-Ostafrika, Deutsch-Neuguinea; 1885 kamen die Marshallinseln dazu, 1898 Kiautschou (Pachtvertrag mit China auf 99 Jahre), 1899 Deutsch-Samoa (durch Kaufvertrag mit Spanien für 16 Millionen Mark) usw. Die Kolonien haben uns manches geliefert: Häute, Hörner, Straußenfedern, Mais, Wachs, Zucker, Kopra, Palmkerne, Palmöl, Elfenbein, Bau- und Nutzholz. Man durfte noch höhere Leistungen erwarten in der Belieferung mit tropischen Nahrungs- und Genußmitteln, mit Kautschuk und Guttapercha (starker Bedarf in der elektrotechnischen und Kabelindustrie), besonders auch mit Baumwolle. Allerdings hatten sich überspannte Hoffnungen der Kolonieschwärmer mit Rücksicht auf die Kolonien als Bezugsländer und Absatzmärkte oder als Stützpunkte für den auswärtigen Handel nicht ganz erfüllt. Man mußte aber doch, wie Ballod richtig bemerkt², nicht nur beachten, was die deutschen Kolonien zu Anfang der nationalen Volkswirtschaft geboten haben, sondern auch, was sie hätten bieten können, wenn einmal die noch ungeweckten Kräfte zur Entfaltung gebracht worden wären: „Bei der räumlichen Beschränktheit des Erdballes kann das, was heute noch geringwertig erscheint, bereits in naher Zukunft, in wenigen Jahrzehnten zu einem gewaltigen Wirtschaftsfaktor werden.“ Auch Heinrich Koch³ nannte es „ein berechtigtes Streben Deutschlands, die Kultur wichtiger Erzeugnisse in seinen Kolonien zu versuchen und sie von ihnen zu beziehen, um von andern Ländern immer unabhängiger zu werden. . . . Je mehr ein Land auf eigenen Füßen steht, desto stärker steht es da beim Abschluß von Handelsverträgen, und desto größere Möglichkeit hat es, wichtige Zugeständnisse für sich zu erhalten. Deutschland aber hat bei seiner (vor dem Weltkrieg) wachsenden Bedeutung als Industriestaat Grund genug, seine Handelsbeziehungen zu stärken, und könnte es als ein großes Glück begrüßen, wenn es in leistungsfähigen Kolonien gleichsam feste

¹ Aus der Literatur vor dem Weltkriege seien erwähnt: A. Fischer, Die modernen Kolonialstaaten und ihr heutiger Besitzstand (1911); Roloff, Geschichte der europäischen Kolonisation seit der Entdeckung Amerikas (1913); P. Rohrbach, Das deutsche Kolonialwesen, in der Handelshochschulbibliothek Nr. 13 (1911); P. Darmstädter, Geschichte der Aufteilung und Kolonisation Afrikas seit dem Zeitalter der Entdeckungen (1913); Ch. E. Akers, A History of South America 1854—1904 (1912); Warnack, Unsere Kolonialwirtschaft in ihrer Bedeutung für Industrie, Handel und Landwirtschaft. Nach Zusammenstellungen des Kaiserl. Statistischen Amtes, herausgegeben vom Kolonialwirtschaftlichen Komitee (1910); R. Ermels, Frankreichs koloniale Handelspolitik (1910)

² In Schmollers Jahrbuch XXXI (1907) 501 f.

³ Gedanken zur Sozialpolitik, in Stimmen aus Maria-Laach LXX (1906) 7.

Pfeiler errichten könnte, die für das weitverzweigte Netz weltumspannender Handelsbeziehungen sichere Stützpunkte bildeten.“ Auch insofern wäre die allmähliche Erweiterung des Rohstoffbezugs aus eigenen Kolonien von großer Bedeutung gewesen¹, weil dann die Preisbestimmung für die aus fremden Kolonien zu beziehenden Rohstoffe nicht ganz in das Belieben des Auslandes gestellt sein würde. Nur der Besitz eines entsprechend großen Kolonialgebiets vermag ferner gegen Schädigungen durch ausländische Zollpolitik zu schützen, gegen Willkür in der Anwendung des Grundsatzes der „offenen Tür“ und auch hinsichtlich der Gleichstellung des deutschen Kaufmanns mit allen seinen Konkurrenten im Ausland. Man hat freilich darauf hingewiesen, wie der deutsche Kaufmann vor dem Krieg speziell in den englischen Kolonien sogar eine bevorzugte Stellung erlangt habe. Er hat diese Stellung durch seine Tüchtigkeit erworben. Sein Wirkungsfeld blieb indes doch auch wieder abhängig von dem guten Willen der fremden Macht, und es sollte nicht vergessen werden, daß Fürst Bismarck seinen Widerstand gegen eine deutsche Kolonialpolitik gerade auf Grund der Erfahrungen aufgab, die mit der Schädigung deutscher Kaufleute nach Eroberung der Fidschi-Inseln durch England gemacht wurden. Dazu kamen nun die Erfahrungen der Kriegszeit, die Schließung und Liquidierung deutscher Geschäfte, die Beschlagnahme deutschen Eigentums, die Internierung deutscher Kaufleute usw. Wer etwa geglaubt hatte, deutsches Kapital sei in den englischen Kolonien besser geschützt als im deutschen Kolonialbesitz, der hat sehr schmerzliche Enttäuschungen erleben müssen.

In eigenen Kolonien finden schließlich auch Teile des Volkes Verwendung bei der Kolonialverwaltung, in der Kolonialwirtschaft, im Kolonialhandel usw.

Es ist heute für den vaterländisch empfindenden Deutschen schmerzlich, wenn er von der Notwendigkeit eines Kolonialbesitzes für Deutschland spricht, oder von dem, was die deutschen Kolonien für uns hätten werden können. Doch wird es gut sein, die hier nur kurz angedeuteten Gesichtspunkte trotz allem nicht zu vergessen, weil in der Zukunft die Verhältnisse sich auch wieder einmal günstiger für Deutschland gestalten können.

Brentano meint², wenn der Grundsatz der „offenen Tür“ in allen Kolonien durchgeführt werde, brauchte man eigentlich gar keine eigenen Kolonien. Rein wirtschaftlich sei es sogar vorteilhafter für ein Land, wenn ein anderes die Kosten der Kolonialverwaltung trage, während es selbst die Geschäfte mache. Dürfen wir hoffen, daß man uns wenigstens die Türe zu den Kolonien offen lasse, nachdem man unser Kolonialreich vernichtet hat? Allein das ist nicht in unser Belieben gestellt, und es bleibt fraglich, wo, wie weit und wie lange die „Türe“ offen bleiben wird.

8. Einige Einwendungen gegen die Schutzzollpolitik. Wir übergehen den Einwand, daß das Schutzsystem die Staatsgewalt, also „außerökonomische“ Faktoren, in Anspruch nehme. Die staatliche Wirtschaftspolitik gilt uns eben nicht als etwas dem ökonomischen Gebiet fremd gegenüberstehendes „Außerökonomisches“.

¹ Franz Kolbe, Weltpolitik oder Kolonialpolitik? in der Germania Nr. 493, 22. Oktober 1916 (auch Nr. 479, 14. Oktober 1916).

² Berliner Tageblatt Nr. 89, 25. Februar 1919.

1. Die Schutzmaßregeln unterstützen die Indolenz der Produzenten, sagt man. Da ihnen der inländische Absatz mehr oder weniger gesichert sei, fehle der Ansporn, die Produktion fortdauernd zu vervollkommen. Darauf hat schon List geantwortet: daß nämlich die Konkurrenz unter den inländischen Produzenten als Triebfeder des Fortschritts kräftig wirken werde. Aber auch die ausländische Konkurrenz wird nur darum und soweit fern gehalten, weil und soweit sie eben nicht als anspornende Konkurrenz, sondern als übermächtige, für die heimischen Produktivkräfte ruinöse Konkurrenz wirkt.

2. Doch wirken die Zölle nicht dadurch volkswirtschaftlich schädlich, weil sie gewissen Gruppen von Produzenten ein Einkommen verschaffen auf Kosten des Einkommens anderer Bestandteile des Volkes?¹ Für die Schwerindustrie und die Landwirtschaft ist die Sicherung des Inlandsmarktes gewiß von Vorteil. Aber die Konsumenten werden geschädigt, und die Fertigfabrikate, die ins Ausland geliefert werden müssen, stoßen auf Erschwerung ihres Absatzes.

Nun, die Fertigfabrikate gehen doch nicht völlig ins Ausland. Für alle Produzenten hat schließlich ein durch den Zoll geschützter zahlungsfähiger innerer Markt hohe Bedeutung. Und die Konsumenten sind nicht nur Konsumenten, sondern auch Produzenten. Mag daher auch der Zoll zunächst nicht allen unmittelbar Nutzen bringen, mittelbar haben doch wieder alle diejenigen Vorteil davon, die dadurch eines gesicherten Absatzes auf dem heimischen Markte sich erfreuen². Dazu kommen noch die an-

¹ Die Wirkung der Zölle (und inneren Verbrauchssteuern) auf die Kosten der Lebenshaltung untersuchten Neumann, Gerloff, Conrad, Brentano, Mombert u. a.

² Treffend bemerkt R. Calwer in „Konjunktur“ 1911, Heft 8, S. 142: „Die landwirtschaftliche Bevölkerung ist auch ein guter und relativ sicherer Abnehmerkreis der heimischen Industrieerzeugnisse. Dieser Umstand ist schon aus dem einen Grunde nicht gering zu veranschlagen, weil der Absatz auf dem Weltmarkt und der Absatz unter der industriellen Bevölkerung gleichzeitig viel stärkeren Schwankungen ausgesetzt ist als der Absatz bei der landwirtschaftlichen Bevölkerung. Die Einnahmen der Landwirtschaft sind deswegen weniger starken Schwankungen ausgesetzt, weil bei guten Ernten der größere Umsatz trotz relativ niedriger Preise genau so einen günstigen finanziellen Schlusseffekt ergibt wie bei einer schlechten Ernte der kleinere Umsatz, der aber zu wesentlich höheren Preisen erfolgt. Bei einer Erschütterung der gewerblichen Konjunktur, die sich heute fast regelmäßig international zeigt, geht gleichzeitig mit dem Absatz am Weltmarkt auch der Absatz der industriellen Bevölkerung zurück, — es entsteht ein doppelter Ausfall in der Aufnahmefähigkeit des Marktes, der wesentlich abgeschwächt wird, wenn der dritte Faktor des Konsums, eine breite landwirtschaftliche Bevölkerung, als ziemlich sicherer Abnehmer für die Industrieerzeugnisse verbleibt. Wenn man ziffernmäßig die Kaufkraft der landwirtschaftlichen Bevölkerung auf dem Markte der Industrieerzeugnisse abschätzen könnte, so würden wir eine Summe erhalten, die vielen die Augen über die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft für die deutsche Industrie öffnen würde. Weder das Inland noch der Weltmarkt kann uns einen vollwertigen Ersatz für die Kundschaft der landwirtschaftlichen Bevölkerung bringen. Was würde aus Deutschlands Volkswirtschaft, wenn wir nicht nur mit unsren Rohstoffen auf die Versorgung durch das Ausland angewiesen wären, sondern wenn wir

geführten sozialen und politischen Gesichtspunkte, die eine nationale Eigenversorgung durch inländische Produktion im Interesse des Ganzen als wünschenswert oder notwendig erscheinen lassen. Man mag auch da vielleicht wieder von „außerökonomischen“ Gründen sprechen wollen. Allein die Volkswirtschaft läßt sich eben von dem Gesamtleben des Volkes nicht trennen.

Die Entwicklung des Kartellwesens vor dem Weltkrieg blieb nicht ohne Rückwirkung auf die Beurteilung des Schutzzollsystems. Die Kartelle schalten eine Konkurrenz aus, die früher den Konsumenten billige Preise gewährleisten konnte. Die zollgeschützten und kartellierten Industrien waren ferner in der Lage, den Zoll ganz für sich auszunützen. Die Inlandspreise wurden um den Betrag des Zolles gegenüber den ausländischen höher. Daraus ergaben sich Benachteiligungen der Weiterverarbeiter. Die hohen Inlandspreise ermöglichten es auch den geschützten Industrien, ins Ausland zu niedrigeren Preisen zu verkaufen. Im Inland war die Konkurrenz ausgeschlossen. Auf den Auslandsmärkten wurde sie dabei immer stärker. Manche Leute, sagte Liefmann¹, meinen nun: „diese Verhältnisse könnten nicht anders als durch den Übergang zum Freihandel beseitigt werden, und es ist kein Zweifel, daß unter dem Einfluß der Kartellentwicklung die Freihandelsdoktrin, die fast ganz verschwunden schien, in dem letzten Jahrzehnt wieder eine neue Stärkung erfahren hat. Theoretisch würde der Freihandel auch wohl das Richtige sein, um diese auf die Dauer unhaltbaren Zustände zu beseitigen. Denn da wir eines der fortgeschrittensten Industrievölker sind, würden unsre Industrien davon keinen Nachteil haben. Aber eine Reihe praktischer Hindernisse stehen dem entgegen. 1. Sind nicht alle Staaten gleich industriell entwickelt wie wir. Fast alle suchen diese oder jene Industrie, die noch zurückgeblieben ist, groß zu ziehen, und dazu sind Schutzzölle nötig. Kein Staat will von vornherein auf gewisse Industrien zu Gunsten anderer Länder verzichten und sich dadurch in Abhängigkeit von jenen begeben, sondern alle wollen sich möglichst wirtschaftlich selbständig machen. 2. Und so wie vielen andern Staaten mit ihrer Industrie, geht es uns mit der Landwirtschaft. Wir können auf die Getreidezölle nicht verzichten, weil wir sie zur Erhaltung unsrer Landwirtschaft gegenüber der überlegenen ausländischen Konkurrenz gebrauchen. Da wir nun fremden Agrarprodukten den Eingang erschweren, ist es natürlich, daß die Staaten, die uns solche liefern, unsern Industrieprodukten Zölle entgegensetzen, zumal für solche, deren Rohstoffe sie selbst im Lande gewinnen und die sie daher auch selbst verarbeiten könnten. Das führt aber wieder dazu, daß wir auch Staaten, die mit uns in Industrieprodukten konkurrieren, solche nicht frei einführen lassen können, zumal ja auch unsre Industrie infolge der Getreidezölle die Nahrungsmittel für ihre Arbeiter höher als in Ländern mit geringeren landwirtschaftlichen Produktionskosten bezahlen muß. Eine allgemeine Einführung des Freihandels macht sich

auch noch außerdem mit dem Absatz der Fertigerzeugnisse von der scharfen Konkurrenz des Auslandes abhängig wären! Wir wissen doch zur Genüge, daß für den Absatz auf dem Weltmarkt durchschnittlich niedrigere Preise gelten als für den Absatz im Inland. Wie würde die heute (1911) blühende Industrie auf ihre Rechnung kommen können, wenn sie nicht die Rückendeckung einer stets ziemlich gleichmäßigen Aufnahmefähigkeit der landwirtschaftlichen Bevölkerung hätte.“

¹ Kartelle und Trusts² (1910) 201 ff. (4. Aufl., 1920).

also in der Theorie ganz schön, praktisch aber dürfte keiner von denen, die sich Freihändler nennen, ihre Einführung heute empfehlen und einen Weg dazu anzugeben vermögen. Es steht dem Freihandel die große Verschiedenheit der wirtschaftlichen Interessen der einzelnen Länder und der berechtigte Wunsch aller Staaten, ihre Volkswirtschaft möglichst in Unabhängigkeit zu erhalten, entgegen. Das muß jeder, der Realpolitik treiben will, einsehen.“ So Liefmann im Jahre 1910. Haben die angeführten Gründe dauernd ihre Geltung verloren?

3. Sehr beliebt ist die Berufung auf jenen unverkennbaren Zug der ganzen modernen Entwicklung, der überall zur Überwindung der Schranken führte, welche vordem die Entfernung im Raume dem Verkehr und der Wirtschaft gezogen. Der Gedanke hat ja in der Tat durch Telegraph, Telephon, Telefunken die Entfernung überwunden; für die Ware wurde sie durch Dampfschiff und Eisenbahn ungemein gemildert, namentlich bei den billigen Transportkosten. In der Voraussetzung der modernen Erfindungen aber sei diese Erleichterung des Verkehrs, die Überwindung der Distanzen, eine „natürliche“ Entwicklung nicht nur innerhalb der Volkswirtschaft, sondern auch über die Grenzen des einzelnen Staates hinaus zu immer regerem Weltverkehr. Der unter den gegenwärtigen Bedingungen „natürlichen“ Expansivkraft des Verkehrs trete nun der Schutzzoll hemmend entgegen; er sei daher unter den heutigen Verkehrsbedingungen „unnatürlich“ und müsse sich, wie jede unnatürliche Einrichtung, wirtschaftlich an denjenigen rächen, die sie getroffen.

Es war kein Anhänger der klassischen, liberalen Nationalökonomie, der einst auf Schloß Türnitz in Böhmen uns gegenüber also argumentierte, vielmehr der Freund und Schüler von Karl Rodbertus, Rudolf Meyer¹. Unwillkürlich fühlt — so meinte er — fast jeder, der die Grenze eines europäischen Staates passiert, bei der Zollrevision das Unnatürliche und Zopfige der ganzen Einrichtung heraus. Der Zug führt uns in einer halben Stunde meilenweit, und der Zollrevisor hält den armen Reisenden eine halbe Stunde im Douanenhause fest; selbst dort ist der freie Verkehr durch Stangen und Tische verwehrt, damit nur nichts eingeschmuggelt werde. Wer einst mit dem Orientzug von Paris nach Konstantinopel fuhr und unterwegs zollfrei ein Glas Wein trinken wollte, der mußte mehrere Kisten solchen Getränkes mit sich führen. In Frankreich durfte er französische Weine trinken; an der deutschen Grenze wurde die Kiste mit französischen Weinen zugesiegelt, die mit deutschem Wein geöffnet; an der österreichischen Grenze wurde die deutsche Kiste wieder zugesiegelt und die österreichische geöffnet usw. Der Zug spottet der Entfernung, aber der griesgrämige Douanier spottet des Zuges und des Reisenden zugleich.

Rudolf Meyer war kein konsequenter Denker in unsrer Frage. Er gab zu, daß — mit Ausnahme von Zöllen, welche den Lebensunterhalt

¹ Vgl. auch dessen „Emanzipationskampf“ I² 476 ff.

des gewöhnlichen Volkes verteuerten — der Schutzzoll vorübergehend berechtigt sein könne in einem Lande, das seine Industrie noch erziehen und konkurrenzfähig machen müsse. Nur forderte er auch hier, es solle zugleich gesetzlich die Teilnahme des Arbeiters an den durch den Zoll den Unternehmern erwachsenden Vorteilen garantiert werden. Allein die Gründe, welche den Erziehungszoll für die Industrie rechtfertigen, beweisen bei wirklich folgerichtiger Anwendung nicht weniger auch die Berechtigung eines Erhaltungszolls für die Landwirtschaft; und wenn Friedrich List die dem Ackerbau schädlichen Wirkungen der internationalen Konkurrenz vor Augen gehabt: hätte sein Kampf gegen das kosmopolitische System des Liberalismus, seine Theorie der nationalen Produktivkräfte, seine Auffassung der wechselseitigen Bedingtheit der Blüte von Agrikultur und Manufaktur würde ihn mit logischer Notwendigkeit dazu geführt haben, für die Erhaltung der nationalen Landwirtschaft dasselbe Mittel zu fordern, dessen Anwendung er für die industrielle Erziehung der Nation verlangte. Der Schutzzoll für die agrarischen Produkte wird ja auch nicht um seiner selbst willen erstrebt, die Beschränkung der Freiheit nicht als eine absolute, unter allen Verhältnissen gleich notwendige hingestellt¹. Man mag die Beschränkung als Mittel, die Freiheit vielleicht als Ziel betrachten: bis jetzt war die Zollschränke noch ein unentbehrliches Mittel, waren die kosmopolitischen Forderungen der Freihandelstheorie unannehmbar für jeden, der auf dem Boden eines nationalen Systems der politischen Ökonomie steht. Darin kann uns der Hinweis auf die „natürliche“ Expansivkraft des Verkehrs und das „Unnatürliche“ jeder Hemmung durchaus nicht irre machen. Auch bei dem Brande, bei dem Sturme sind „natürliche“, ja „natürlichere“ Kräfte tätig. Daß sie nicht „sinnlos walten“, dafür sorgt der Mensch, dessen höheren Zielen, seiner Existenz, seiner Erhaltung und Vervollkommnung die natürlichen Kräfte eben dienen müssen. Über der „natürlichen“ Entwicklung steht der Beherrscher der Natur, dessen Vernunft befiehlt, dort Schranken zu errichten, wo die Freiheit Verderben wäre.

4. Speziell gegen den Getreidezoll wird ferner eingewendet, derselbe begünstige und stärke lediglich den Großgrundbesitz. Um in Rudolf Meyers drastischer Ausdrucksweise zu reden: „Der kleine Bauer frißt sein Korn selbst; der große Grundbesitzer bringt das nicht fertig!“ Der Kleinbauer produziert vorzugsweise Gebrauchswert, der Großgrundbesitzer Tauschwert. Er kann zwei Drittel der Produkte verkaufen. Für den kleinen Bauern, der sein eigenes Korn verzehrt, hat der Schutzzoll keine Bedeutung. Der mittlere Bauer, welcher 50 % seiner Produkte absetzen kann, hat Vorteil vom Schutzzoll. Der Großgrundbesitzer aber noch viel mehr, nämlich für die 80—90 % der Produkte, die er verkaufen kann. Weil nun aber der Schutzzoll den Großgrundbesitz günstiger stellt, so

¹ Zur Frage „beweglicher“ Getreidezölle vgl. Conrads Jahrbücher 1919, 94.

befördert er wesentlich die Latifundienbildung und verhindert dadurch eine richtige Verteilung des nationalen Eigentums und Einkommens.

Die Beweisführung ist interessant. Sie behauptet die einseitige Stärkung des Großgrundbesitzes, muß aber zugleich doch zugeben, daß der Schutzzoll auch zur Erhaltung des mittleren Bauers diene und diesem nicht geringen Vorteil bringe. Beachtet man nun, daß wir glücklicherweise in vielen und großen Gebieten von Mittel-, Süd- und Westdeutschland, zum Teil sogar im Nordosten (namentlich in Ermland durch die kluge Wirtschaftspolitik der alten Fürstbischöfe) noch einen bedeutenden agrarischen Mittelstand besitzen, so ist also schon dieserhalb die ganze Beweisführung hinfällig. In der Tat sahen wir denn auch, wie nicht bloß die Großgrundbesitzer des Nordostens, sondern ebensosehr der gesamte Bauernstand des übrigen Deutschlands mit allem Nachdruck den Zollschutz forderten. Und dabei waren es nicht nur die mittleren, sondern ebenfalls die kleinen Bauern, die im richtigen Verständnis ihrer Lage und ihrer Interessen diese Forderung erhoben. Denn auch die Verhältnisse der Kleinbauern sind direkt und indirekt durch den Stand der Getreidepreise beeinflusst. Die kleinen Leute werden das Korn vielleicht nicht einmal selbst verzehren, wenn es zu billig ist, sondern das Vieh damit füttern. Steht aber der Preis gut, dann verkauft wohl auch der Kleinbauer sein Getreide zum Teil und kauft sich mit dem Erlös andere Güter, und es wird dies um so eher und um so mehr geschehen, als durch die Erleichterung des Verkehrs usw. die Möglichkeiten und Aussichten des Absatzes für ihn gehoben werden¹. Was aber die Förderung der Lati-

¹ Schon Kühn (Die Getreidezölle in ihrer Bedeutung für den kleinen und mittleren Grundbesitz [1885]) hat nachgewiesen, daß der kleine und mittlere Grundbesitz am Schutzzoll interessiert sei. Der kleinbäuerliche Besitz von 2 bis 5 Hektar produziert nicht selten schon in erheblichem Umfang Getreide für den Verkauf. Auch die Zeitschrift des preußischen statistischen Bureaus bestätigte, daß die Grenze, wo das Interesse an den Getreidepreisen beginne, bei 2 Hektar zu ziehen sei. Spezialuntersuchungen in Baden und Bayern führten zu dem gleichen Ergebnis (vgl. Frankfurter Zeitung, 3. Morgenblatt, 10. November 1911). Ebenso Untersuchungen des Bundes der Landwirte in Sachsen (Deutsche Reichspost Nr. 170, 3. August 1911). Dade (Referat auf der 35. Generalversammlung der Wirtschaftsreformer, 22. Februar 1910) berechnete, daß (bei der Annahme, ein Interesse am Verkauf von Getreide beginne mit 5 Hektar) 55% aller Landwirte ein direktes Interesse an den Getreidezöllen hätten und nicht nur 23%, wie Brentano annahme. Und diese 55% bewirtschafteten 84% der gesamten landwirtschaftlichen Fläche in Deutschland. Auch der Sozialist Schulz erkennt das große Interesse der Bauern am Schutzzoll an (Sozialistische Monatshefte 1911, Nr. 10). Die Denkschrift des Deutschen Landwirtschaftsrates über die Lebensmittelteuerung (ebd. 1911, Nr. 3) stellte fest, daß der Schwerpunkt für die Sicherstellung sowohl der Brot- wie der Fleischversorgung Deutschlands in der steigenden Leistungsfähigkeit der bäuerlichen Betriebe liege. Von der gesamten Anbaufläche von Brotgetreide (Roggen, Weizen, Spelz) entfielen nicht weniger als drei Viertel auf die bäuerlichen Betriebe unter 100 Hektar. Vgl. auch Rudloff, Wirtschaftsergebnisse eines mittleren bäuerlichen Betriebes im hessischen Bergland, in Schmollers Jahrbuch XXXV (1911) 251 ff. 283; Hagmann, 30 Wirtschaftsrechnungen von Kleinbauern und Landarbeitern (Veröffentlichungen der rheinischen Land-

fundienbildung durch den Schutzzoll betrifft, so würden wohl viele selbst den Latifundienbesitz des alten konservativen Adels dem heutigen der Spekulanten und Finanzbarone vorziehen. Friedrich List hat einmal gesagt, jede ruinierte Fabrik wirke „wie ein aufgehängter Kadaver, der alle lebendigen Wesen ähnlicher Art weit und breit verscheuche“. Der ruinierte Bauer dürfte dagegen auf gewisse Kreise wirken wie Baldrian auf Katzen.

5. Der Schutzzoll, so heißt es ferner, schafft künstliche Werte, die sehr unsicher sind. Angenommen, ein Gut habe 1000 Mark Rente abgeworfen vor dem agrarischen Schutzzoll; der Schutzzoll vermehre, nach der Absicht des Gesetzgebers, das Einkommen um 10 oder 20 %; die Rente steige also bis zu 1100 oder 1200 Mark. War der Grundbesitz früher 20 000 Mark wert, dann ist er jetzt 22 000 bzw. 24 000 Mark wert. Jemand kauft das Gut mit 4000 Mark bar und 20 000 Mark auf Hypothek. Wird jetzt der Schutzzoll abgeschafft, dann hat der Herr Müller seine 4000 Mark an den Herrn Schulze verloren; sein Gut ist nur 20 000 Mark wert. In der Zwischenzeit hatte er auch keinen Nutzen vom Zolle; die vom Gesetzgeber beabsichtigte Steigerung des Einkommens war durch die Steigerung des Grundwerts vorweggenommen. Auch der Pächter gewinnt nichts durch den Zoll, weil die künstliche Hochhaltung der Getreidepreise eine entsprechende Steigerung des Pachtpreises zur Folge hatte.

In einem Lande, wo der Pachtbetrieb vorherrscht, hat diese Beweisführung eine ganz andere Bedeutung wie in einem Lande mit ausgedehntem Selbstbetrieb der Eigentümer. Die englische Landwirtschaft bestand vor dem Weltkrieg zu 86 % aus Pächtern und nur zu 14 % aus Eigentümern. In Deutschland war das Verhältnis geradezu umgekehrt. Die Erhöhung der Pachtbeträge beim Steigen der Renten durch Zölle kam daher praktisch hier nicht in demselben Umfang in Betracht. Der Grund und Boden aber, der von seinen Eigentümern bewirtschaftet wird, weist viel stabilere Verhältnisse auf als der städtische Boden. Ein Besitzwechsel ist dabei seltener. Das Land vererbt sich meist in derselben Familie, und Rentensteigerungen machen sich hier nicht so geltend. Aber auch abgesehen hiervon, muß man wohl unterscheiden zwischen den Wirkungen des Zolles auf Rente und Bodenpreis bei einer maßlosen Hochschutzzollpolitik und anderseits bei vernünftiger gemäßigter Schutzzollpolitik. Ein ungerechtfertigt hoher Zoll, der sich auf die Dauer doch nicht halten würde, müßte in der Tat verderblich wirken. Ein Zoll dagegen, welcher lediglich dazu dient, dem Produzenten seine Kosten, die Mittel zum technischen Fortschritt, einen mäßigen Gewinn zu sichern, wird keine Wert- und Preisveränderungen hervorrufen können, die nicht in den objektiven Wertverhältnissen ihre Stütze fänden — selbstverständlich in Voraussetzung nationalwirtschaftlicher

wirtschaftskammer, 1911). Jedenfalls steht die Behauptung, der Bauer habe keinen Nutzen vom Schutzzoll, auf schwachen Füßen.

Betrachtungsweise. Die einzig richtige Schlußfolgerung aus dem gegnerischen Argument wäre darum wohl die, daß gesetzliche Garantien geschaffen werden müssen gegen eine Änderung und Veränderung des zur Erhaltung der einheimischen Landwirtschaft notwendigen Zolles, also ein fester Minimaltarif, der nicht durch Verwaltungsmaßregeln, sondern lediglich durch Gesetz verändert werden könnte.

6. Ein ernster Einwand gegen die agrarischen Schutzzölle ist der schon angedeutete, welcher speziell in den Kreisen der Arbeiterwelt den kräftigsten Widerhall gefunden hat. Man sagt: der Getreidezoll macht dem Arbeiter das Brot teurer! Keine noch so gelehrten Entwicklungen würden die Massen des Volkes von der Vortrefflichkeit der Schutzzölle überzeugen, solange der Arbeiter auf die Verteuerung seiner Lebensmittel hinweisen könnte. Es würde ihm scheinen müssen, daß bei allem Vorteil, den andere immerhin haben mögen, er die Zeche zahlen solle!

Man mag erwidern, daß auf den Preis des Brotes noch andere Momente und Faktoren einwirken als der Preis des Getreides. Ebenso ist es wohl richtig, daß der Zoll nicht um seinen ganzen Betrag das verzollte Produkt verteuert. Offenbar hängt es von dem Verhältnis ab, in welchem der inländische Bedarf an Getreide durch den Import gedeckt werden muß, und in welchem der ausländische Produzent, um seine Produkte absetzen zu können, auf den Import gerade in ein bestimmtes Land angewiesen ist, ob das Inland oder das Ausland den Zoll trägt. Je mehr ein Land als Produzent oder Konsument vom Ausland abhängig ist, des Exports oder Imports bedarf, um so mehr wird dasselbe genötigt sein, den Zoll selbst zu tragen. Bei günstiger Konjunktur, bei guten Ernteverhältnissen, zahlt man für das ausländische Erzeugnis weniger. Die ausländischen Produzenten und die Transportanstalten tragen da wieder den Zoll¹. Wenn nun auch unter den bezeichneten ungünstigeren Voraussetzungen der Getreidepreis durch den Zoll erhöht wird, so kann man deshalb doch nicht von „Brotwucher“ reden. „Wucher“ liegt nur da vor, wo es sich um eine ungerechte Benachteiligung eines Dritten handelt; daß der Bauernstand aber für seine Produkte einen Preis fordert, welcher die Erzeugungskosten deckt, ist durchaus kein ungerechtes Verlangen. Man könnte viel eher denjenigen einen „Getreidewucherer“ nennen, welcher dem Bauern den gerechten Preis seiner Produkte vorenthalten will. Doch solche Schlagworte werden auf beiden Seiten besser vermieden; sie bringen nur Aufregung, aber keine Klärung! Die Frage bleibt schließlich die: Ist es unter allgemeinen volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten besser, die vom Standpunkt des Konsumenteninteresses beklagten, etwas höheren Getreidepreise zu ertragen, oder aber die inländische Landwirtschaft dem

¹ Vgl. Joseph Grunzel, System der Handelspolitik (Leipzig 1901) 353: „Ist ein Land auf Getreide-Importe unbedingt angewiesen, so werden sich die Getreidepreise um den Betrag des Zolles erhöhen, in Ländern dagegen, welche über eine kräftige eigene Landwirtschaft verfügen, werden deren Verhältnisse ausschlaggebend sein.“

völligen Ruin zu überantworten? Man kann anerkennen, daß die Nahrungszölle den kleinen Mann stärker belasten als den großen, daß sie gewissermaßen umgekehrt progressiv wirken. Je geringer das Einkommen, ein um so größerer Bruchteil desselben fällt ja auf die Ernährung. Dafür darf aber auch nicht außer acht gelassen werden, daß die direkten Steuern den kleinen Mann weniger treffen, und daß so einigermaßen wenigstens ein Ausgleich geschaffen werden kann für die relativ stärkere Belastung durch den Zoll. Ebenso lassen sich die Erträge aus den Zöllen für solche Ausgaben verwenden, die wieder vorzugsweise den niederen Klassen zugute kommen. Würde ferner der Zoll nur dazu dienen sollen, die Landwirtschaft zu bereichern, dann wäre eine Rechtfertigung desselben kaum leicht zu erbringen. Aber nicht die Bereicherung, sondern die Erhaltung unsres einheimischen Bauernstandes steht dabei in Frage! Nicht um einen einseitigen Interessendienst, nicht um agrarische, sondern um wahrhaft nationale Politik, — nicht um das Wohl des einzelnen Standes auf Kosten des andern handelt es sich, sondern letztlich um das Wohl des ganzen Volkes, in welchem sich die Interessen aller Stände zusammenfinden! Es haben gerade auch besonnene sozialistische Schriftsteller¹, wie Schippel, Calwer u. a., darauf hingewiesen, daß billige Nahrungsmittel noch kein Dorado für die Arbeiter schaffen, daß für diese vielmehr die Hauptsache sein muß: Schaffung dauernder Arbeitsgelegenheit zu entsprechend hohen Löhnen. Auch billiges Brot kann für den Arbeiter zu teuer werden, wenn der Fabrikant, von der Auslandskonkurrenz bedroht, den Lohn herabsetzt. Sind aber für die Industrie Zölle unter Umständen nötig, um sich zu behaupten, dann müssen sie auch zu demselben Zwecke der Landwirtschaft gewährt werden.

7. „Nach meiner Auffassung gibt es keine absoluten volkswirtschaftlichen Ideale“, schreibt Lujo Brentano². „Mir ist die ideale Wirtschaftsorganisation die, welche den konkreten Verhältnissen eines Volkes jeweilig entspricht.“³ Der verdienstvolle Nationalökonom will mit diesen Worten doch wohl nur falsche Ideale treffen, Ideale, die ohne Rücksicht auf die gegebenen Verhältnisse sich brutal durchsetzen wollen, Ideale, die nicht allgemein genug sind, um den verschiedensten,

¹ Vgl. Georg Bernhard (früher Sozialist) in der Wochenschrift „Plutus“ 1905, Nr. 47; Schippel, Grundzüge der Handelspolitik (1902) 342; Ders., Die englischen Arbeiter und die Schutzzollagitation, in den Sozialistischen Monatsheften 1904, 266; Ders., Teuerung und weltwirtschaftliche Entwicklung, ebd. 1910, 19. und 20. Heft, S. 1207 ff.; Ders., Was ist Freihandel? ebd. 1911, 9. Heft, S. 566 ff. (auch 4. Heft, S. 889 ff.); Bernstein, Die britischen Arbeiter und der zollpolitische Imperialismus, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 1904, 121. Vgl. auch Bernsteins Ausführungen über die Lebensmittelversorgung Deutschlands in den Sozialistischen Monatsheften 1911, Heft 7, S. 424 ff.; ferner Heft 13, S. 824 ff. Ebendort Maurenbrecher über agrarischen Sozialismus.

² In der „Hilfe“, 7. Jahrg., Nr. 23, 9. Juni 1901.

³ Der neue „Freihandelsbund“ (Brentano u. a.) will Zölle für entbehrliche Waren zulassen, auch Finanzzölle auf Kakao, Tee, Kaffee, Tabak u. dgl.

historisch wechselnden, konkreten Gestaltungen gerecht werden zu können, die in ihrer konkreten Spezialisierung als „absolute“ Ideale hingestellt werden, anstatt den absoluten Charakter lediglich für ihren abstrakten, allgemeinen Inhalt in Anspruch zu nehmen und mit Rücksicht auf die konkrete Form, die lebendige Ausprägung als solche, eine lediglich relative Berechtigung, einen veränderlichen Bestand sich beizulegen. Nur wer annimmt, daß die konkreten Wirtschaftsverhältnisse sich „naturgesetzlich“, „von selbst“ regeln und durch diese ihre Selbstregelung „von selbst“ zum Gesamtwohlstand des Volkes führen, kann auf jedes Ideal für Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftspolitik verzichten. In dieser Voraussetzung allerdings genügt die bloße Anpassung an die gegebenen Verhältnisse als solche für sich allein; sie wird sogar zum höchsten Ideal! Wenn man aber nicht in einem bloßen Parallelismus der Wirtschaftsorganisation mit den Tendenzen einer angeblich „natürlichen“¹ Entwicklung das Ideal erblickt, wenn man auf die Herrschaftstellung des vernünftigen Menschen sich besinnt, an die Möglichkeit und Notwendigkeit einer Leitung und Regelung eben jener Entwicklung glaubt, dann wird man allerdings ohne Ideal bzw. ohne feste Grundsätze über die allgemeinsten und höchsten wirtschaftspolitischen Ziele ebensowenig fertig werden, wie man andererseits ohne Berücksichtigung der historisch gegebenen Bedingungen und Verhältnisse eine glückliche Verwirklichung des Ideals nicht erhoffen kann.

Brentano hat dann auch merkwürdigerweise die Schutzzollpolitik für den Weltkrieg verantwortlich machen wollen. Es wäre aber doch nicht leicht zu verstehen, daß England sich gerade mit den Schutzzolländern Frankreich und Amerika verbündet hätte zum Kampfe für den Freihandel. Übrigens ist es kein neuer Gedanke, wenn Brentano ferner vom Siege des Freihandels die Wiederkehr des Weltfriedens erwartet. Schon Cobden hatte der Ausgabe seiner Reden das Motto vorangestellt: „Free Trade, Peace, Good Will among Nations!“ Und in Manchester verkündete er: „Ich erblicke in dem Freihandelsprinzip dasjenige, welches auf die moralische Welt ebenso wirken wird wie das Gesetz der Schwerkraft in der Natur — daß es die Menschen zusammenführt, die Gegensätze der Rasse, des Glaubens und der Sprache beseitigt und uns alle in einem ewigen Frieden vereinigt.“² Zur Verwirklichung dieses schönen Zieles bedarf es jeden-

¹ Das „Natürliche“ spielt in der ganzen Freihandelsliteratur eine große Rolle. Immer wieder werden wir belehrt, daß die Freihandelspolitik die einzige „natürliche“ sei. So bei den deutschen Freihändlern Prince Smith, Faucher, Brentano usw.; so bei den englischen Vorkämpfern des Freihandels. Cobden wurde nicht müde zu versichern, daß der Freihandel dem „Naturgesetz“ entspreche, der Schutzzoll aber ein Gesetz schlechter Menschen sei, daß der Weltmarktpreis der allein „natürliche“ sei. Eine gute Widerlegung der Freihandelsargumente bietet Ashley, *The Tariff Problem* (1904).

² Zitiert bei Diehl, Erläuterungen a. a. O. 383 f. Zu Brentanos Ansichten vgl. dessen Aufsätze im *Fränkischen Kurier* 1917, Nr. 259; *Freihandel und Völkerbund*, im *Berliner Tageblatt* 1919, Nr. 89; die Schrift: *Ist das System Brentano zusammengebrochen?* usw. Auch das von J. B. Say entwickelte Gesetz, daß Produkte nur gegen Produkte käuflich seien („Theorie der Absatzwege“), enthielt den Gedanken einer all-

falls doch ganz anderer Kräfte als solcher, die nach Art der Schwerkraft wirken, und ganz anderer Mittel als des Freihandels.

9. Deutschlands zukünftige Handelspolitik. Der Versailler Friedensvertrag hat Deutschland für längere Zeit der handelspolitischen Selbständigkeit beraubt. Gerade darum bedarf es aber um so mehr einer prinzipiell und praktisch klaren Erfassung der zukünftigen handelspolitischen Lage.

Prinzipiell ist allgemein zu fordern, daß die Handelspolitik kein anderes Ziel verfolge wie die Wirtschaftspolitik; und dieses ist wiederum kein anderes wie dasjenige Ziel, dessen Erfüllung wir als Aufgabe der Volkswirtschaft in ihrer sozialen und staatsnationalen Einheit kennen lernten und dessen wir zu Anfang dieses Paragraphen gedachten. Es ist die gute, dauernde, gesicherte Bedarfsversorgung des Gesamtvolkes mit äußeren Gütern, entsprechend der erreichten Kulturhöhe und im Sinne wahren Volkswohlstands, also unter Berücksichtigung aller hierfür wichtigen wirtschaftlichen, sozialen und politischen Gesichtspunkte.

Die Handelspolitik muß den Bedürfnissen der volkswirtschaftlichen, sozialen, politischen Individualität, der sie dienen soll, Rechnung tragen, muß stets das Interesse des ganzen Volkes, der ganzen Volkswirtschaft im Auge behalten; sie muß vor allem die Ernährung des Volkes sicher stellen wie auch sonstiger unentbehrlicher Bedürfnisse. Eine richtige Handelspolitik wird für die Erhaltung der eigenen Produktionskräfte Sorge tragen, wird dabei nicht nur ein gegenwärtiges Bedürfnis und Wünschen, sondern die wirtschaftliche Zukunft des Staates und seiner Bevölkerung berücksichtigen, wird vorhandene, aber ungenutzte oder vernachlässigte Produktionsquellen und Arbeitsgebiete neu beleben und verbessern, die Produktionsbefähigung in der Volkswirtschaft zu heben und zu stärken suchen, immer im Hinblick auf das Ziel, die Aufgabe der ganzen Volkswirtschaft und unter Wahrung ihres harmonischen Ausbaues.

Der inneren Handelsförderung dienen Handelsgesetzgebung, kaufmännisches Bildungswesen, eine gute Organisation des Handels (Handelskammern, kaufmännische Verbände usw.), gesundes Kredit- und Bankwesen, die Einrichtung von Märkten, Messen, Börsen, Ausstellungen, Handelsmuseen, Musterlagern usw., Entwicklung des Verkehrs und der Verkehrsanstalten, Schaffung eines guten Münz-, Maß-, Gewichtswesens.

Die Volkswirtschaft wird sodann nicht auf weltwirtschaftlichen Verkehr verzichten, muß sie ja doch auch den Überschüssen ihrer Produktion Absatz im Ausland sichern. Sie wird auch nicht die Einfuhr ausländischer Produkte abweisen können, da die eigene Volkswirtschaft kaum jemals alles hervorzubringen vermag, was zu einer vollkommenen Befrie-

gemeinen Solidarität der Völker als Interessengemeinschaft. Über die Auffassung „Jean Bodins und seiner Schule“ vgl. den Aufsatz E. Oberföhrens im Weltwirtschaftlichen Archiv I (1913) 249 ff., besonders die zusammenfassenden Bemerkungen 283 ff.

digung des Volksbedarfs gehört. Soweit aber das Volk aus eigenen Produktionsquellen seine Bedürfnisse befriedigen kann, namentlich wo es sich um unentbehrliche Bedürfnisse handelt, ist diese handelspolitische Unabhängigkeit als volkswirtschaftlicher Vorzug zu erstreben. Die internationale Arbeitsteilung und der Welthandel ist dann unbedingt gerechtfertigt, wenn sie sich auf jene Produkte beschränken, die nur einzelnen Wirtschaftsgebieten eigentümlich sind. Darüber hinaus haben sie nur eine bedingte Berechtigung, soweit sie nämlich die eigenen Produktionsquellen und Produktionsfähigkeiten nicht beeinträchtigen und die Bedarfsversorgung des Volkes verbessern. Kulturell schädliche Dinge sind von der Einfuhr auszuschließen. Vorteilhaft ist die Einfuhr von Rohstoffen dann, wenn die weitere Verarbeitung und Wertsteigerung durch die Kräfte der eigenen Volkswirtschaft möglich ist.

Verfehlt und ihren richtigen Zielen widersprechend wäre eine Handelspolitik, bei der die fiskalischen Interessen auf Kosten der volkswirtschaftlichen sich geltend machen, das höhere Zollerträgnis als unbedingte Aufgabe der Handelspolitik angesehen würde. Aber auch der Reichtum der Plutokratie, der Industrie, des Handels, des Großgrundbesitzes darf nicht Ziel der Handelspolitik werden, sondern, wie gesagt, lediglich die Wohlfahrt, der Wohlstand des ganzen Volkes.

Der materielle Wohlstand im Sinne wahrer Volkswohlfahrt, das ist also in letzter Linie das die Handelspolitik wie die gesamte Wirtschaftspolitik beherrschende Prinzip. Und was wir oben allgemein von einer gesunden Handelspolitik forderten, das waren nur Folgerungen aus jenem höchsten Prinzip. Was aber die einzelnen handelspolitischen Maßregeln betrifft, so hängt es von den jeweilig gegebenen besonders konkreten Verhältnissen des einzelnen Landes ab, was hier jedesmal als richtig, zweckmäßig, geboten erscheinen mag. Der Handel erfordert große Freiheit. Aber die Freiheit kann nie Prinzip der Handelspolitik sein. Sie bedarf der Regelung durch ein allgemeines volkswirtschaftliches Prinzip. Freiheit und Schutz sind eben nur Mittel zur Erreichung des handelspolitischen Zieles, bedingt in ihrer Zweckmäßigkeit durch die jeweiligen Bedürfnisse der Volkswirtschaft: so viel Freiheit, so viel Schutz, als zur Erreichung des letzten und höchsten handelspolitischen Zieles, zur Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe, nötig ist.

Das gilt insbesondere auch von den verschiedenen Mitteln der Außenhandelspolitik, deren sich das Schutzzollsystem bedient. Sehen wir von dem eigentlichen Prohibitivsystem ab, das die Einfuhr gewisser ausländischer Erzeugnisse gänzlich ausschließt, so will das Schutzzollsystem 1. die einheimische Produktion gegen übermächtige ausländische Konkurrenz schützen, um inländische Produktivkräfte und -fähigkeiten zu erziehen oder zu bewahren. Es bedient sich dazu als des besondern Mittels der Zölle bei der Einfuhr ausländischer Erzeugnisse. 2. Es gewährt Freiheiten, um in fremden Ländern Freiheiten zu erlangen. Es sucht überhaupt

der einheimischen Produktion den Verkehr auf fremden Märkten zu erleichtern, und dafür dienen als Mittel: a) Prämien bei der Ausfuhr heimischer Produkte; b) die Beschränkung der Ausfuhr von Rohmaterialien, soweit die Notwendigkeit oder gar Notlage es erfordert; c) die Rückvergütung von Zöllen, die bei der Einfuhr solcher Stoffe und Güter bezahlt worden sind, welche der Herstellung von wieder auszuführenden Produkten gewidmet werden. Es wird also von den jeweilig gegebenen Bedürfnissen und Verhältnissen abhängen, welche dieser Mittel und in welcher Form die angeführten Mittel in den Rahmen einer richtigen Handelspolitik fallen¹. Man wird alle Maßregeln, die nicht dem berechtigten eigenen Schutze dienen, sondern als aggressiv vom Ausland empfunden werden (abgesehen von vorübergehend nötigen Kampfzöllen), für die Zukunft am besten vermeiden, wird Zölle, Frachttarife, Prämien nicht dem Ziele dienstbar machen, der ausländischen Produktion in deren eigenem Gebiet und auf den ihr von der Natur angewiesenen Absatzmärkten Konkurrenz zu machen², fremde Volkswirtschaften zu schädigen, zu vernichten. Das verbietet die allgemein menschliche Solidarität, die hier das Verhältnis von Volk zu Volk regelt. Die „menschliche Gesellschaft“ ist keine „vollkommene“ Gesellschaft, wie der Staat, die Weltwirtschaft keine sozial-organische Einheit, wie die Volkswirtschaft. Dennoch wird man eben nicht vergessen dürfen, daß auch im Bereich der auswärtigen Handelspolitik Gerechtigkeit und Billigkeit³ sich Gehör verschaffen müssen. Die Schaffung eines internationalen Wirtschaftsrechts bleibt wichtige Aufgabe der Zukunft.

Abzulehnen ist aber die Forderung des radikalen Freihandels, alle dem freien Verkehr entgegenstehenden Schranken autonom zu beseitigen durch einseitige Aufhebung, ohne durch Vertrag mit dem Ausland dazu verpflichtet zu sein, und ohne daß das Ausland zur Reziprozität sich verpflichtete.

Abzulehnen ist ebenfalls das andere Extrem: die Erstrebung einer für Deutschland unmöglichen absoluten Autarkie mit vollkommenem Abschluß gegen den Weltmarkt, der Herstellung eines geschlossenen Handelsstaates. Autarkie in den richtigen Grenzen, mit Ausbildung und Erhaltung der heimischen Produktivkräfte, jawohl! Aber nicht über diese Grenze hinaus! Wir dürfen eine Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion insbesondere erhoffen bei zweckmäßiger Anwendung und Verbreitung der technischen Mittel, bei ihrer Ausbreitung auch auf die mittleren und kleineren Betriebe usw. Ob die deutsche Landwirtschaft aber sobald

¹ Die Jahre 1909 und 1918 brachten Zollerhöhungen. 1919 wurde die Zahlung der Zölle in Gold gesetzlich angeordnet.

² So ebenfalls Brentano. Vgl. Franz Eulenburg, Gedanken über den wirtschaftlichen Weltfrieden, im Berliner Tageblatt Nr. 167, 2. April 1918.

³ Man darf dabei sogar von Wohlwollen sprechen, wie z. B. das Abkommen zwischen Italien und Deutschland vom 1. September 1921 wohlwollende Behandlung der beiderseitigen Erzeugnisse bei der Einfuhr- und Ausfuhrerlaubnis versprach.

schon imstande sein wird, eine völlig ausreichende, gute Ernährung des Volkes zu sichern, läßt sich heute mit unzweifelhafter Bestimmtheit noch nicht behaupten. In den außerordentlichen Verhältnissen der Kriegszeit hat die Landwirtschaft aus eigenem eine allerdings nur knappe Ernährung der Bevölkerung ermöglicht, die gegen Schluß des Krieges, bei den großen Schwierigkeiten der landwirtschaftlichen Produktion usw., harte Entbehrungen nicht auszuschließen vermochte. Die Leistungsfähigkeit aber, welche die Landwirtschaft in der Kriegszeit trotz allem offenbarte, würde in dieser Größe und Ausdehnung ohne den ihr vor dem Krieg gewährten Schutz nicht vorhanden gewesen sein. Das bleibt für die Zukunft zu beachten. Die Blockade kann auch später wieder gegen Deutschland in Anwendung gebracht werden. Sie gehört ja, nach ausländischen Äußerungen, zu den Mitteln, denen sich der sog. Völkerbund eventuell gegen unbotmäßige Staaten bedienen wird. Wir werden also, von allem andern abgesehen, schon dieserhalb klug tun, wenn wir die deutsche Landwirtschaft nicht schutzlos ausländischer Konkurrenz preisgeben. Mag die Handelsfreiheit den Pazifisten als Ideal vorschweben, auch sie dürfen die Beschränkung nicht übersehen, die der dritte unter den bekannten vierzehn Punkten Wilsons (über Völkerfrieden und Völkerbund) zum Ausdruck bringt: Wilson verlangte darin die „Beseitigung aller wirtschaftlichen Schranken der Handelsbeziehungen unter allen Nationen“. Aber er fügt beschränkend bei: „soweit sie möglich ist“.

Wir wollen also teilnehmen an der Weltwirtschaft, an dem Weltmarkt, aber nicht unter der für uns unmöglichen Preisgabe der eigenen Produktivkräfte, der nationalen Volkswirtschaft, des dauernd gesicherten Wohlstandes des deutschen Volkes¹. —

¹ Brentano lehnt diejenigen Zölle, „wie sie die verschiedenen Arten von Monopolen, zu denen die in Aussicht genommene Sozialisierung führen wird, notwendig mit sich bringen“, nicht ab. Für Agrarzölle in der alten Form aber kann er sich nicht erwärmen: „Ich sehe ganz davon ab“, sagt er, „daß die dermaligen außerordentlich hohen Preise der landwirtschaftlichen Produkte aus natürlichen Ursachen durch auswärtige Konkurrenz in Zukunft nicht allzusehr bedroht sein werden: der vornehmste Grund, warum eine erneute Betrachtung über Getreidezölle mir überflüssig scheint, ist die Periode der Sozialisierung, in die wir eingetreten sind. Sozialisieren heißt unter anderem auch rationelle Gestaltung der Produktion zur Erzielung der reichlichsten Befriedigung unsrer Bedürfnisse mit dem geringstmöglichen Aufwand. Das wird uns zu einem Getreidehandelsmonopol, zwar nicht nach Kamtzschem, sondern nach dessen Vorbild, nach Jaurèsschem Muster führen, und dies wird bewirken, daß zwar einerseits dem Bauern stabile Preise von ausreichender Höhe, anderseits der Gesamtheit die Rentensteigerungen zuteil werden, die bisher dem Grundeigentümer unverdient zuflossen. Einfuhrbeschränkungen, die in solchen Zielen ihre Ursache hätten, würden, wie die Berner Resolution vom 5. Februar zeigt, der Völkerbundsidee ebenso wenig widersprechen wie solche, die lediglich finanziellen Rücksichten ihren Ursprung verdanken. Ebenso wenig widersprechen sie dem von Wilson in seiner Ansprache an den Senat vom 22. Januar 1917 ausgesprochenen Grundsatz: „Die Gleichheit der Völker, zwischen denen ein dauernder Friede geschlossen werden soll, muß eine Gleichheit ihrer Rechte sein.“ (Berliner Tageblatt, 25. Februar 1919, Morgenausgabe Nr. 89). — Zu den weltwirtschaft-

Die ausgedehnte Konkurrenzfähigkeit Deutschlands auf dem Weltmarkt beruhte vor dem Kriege im allgemeinen auf folgenden Voraussetzungen: 1. billigere Preise; 2. bessere Qualität; 3. langfristiger Kredit; 4. bessere Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse und Wünsche der ausländischen Konsumenten. Der deutsche Auslandshandel wird, soweit möglich, diese Voraussetzungen seiner Konkurrenzfähigkeit bewahren müssen. Das wird aber nicht in allem wie früher möglich sein (billigere Preise trotz jetzt hoher Löhne, Kreditbewilligung)¹. Um so mehr Gewicht muß auf die andern Voraussetzungen gelegt werden, insbesondere auf die Verbesserung der Qualität, künstlerische Vollendung der Waren, Verringerung des Gewichts und geschickte Verpackung (Seeverschiffung!), fachmäßige Spezialproduktion. Durch Verringerung der Verkaufsspesen (Ausschaltung überflüssiger Zwischenhändler usw.) kann aber auch in Zukunft eine gewisse Verbilligung der Waren erreicht werden.

Vor dem Weltkrieg verband das System langfristiger Handelsverträge (10—12 Jahre) im wesentlichen alle Länder des neuzeitlichen Handels miteinander. Diese Handelsverträge gewährten Stetigkeit in den Beziehungen, Gleichmäßigkeit in der Anwendung auf alle Mitbewerber, Rechtssicherheit (Behandlung der kaufmännischen Reisenden, Hafengebühren, Schiffsabgaben, Eisenbahnfrachten). Seit dem Weltkrieg herrscht Verwirrung und Willkür (mit Einfuhrverbot bzw. System der Kontingente [Einfuhr bestimmter Mengen] usw.). Heute sehnt man sich allmählich wieder nach der früheren Stetigkeit. Es werden darum wohl auch in Zukunft zur besseren Regelung der Handelsbeziehungen mit den verschiedenen Völkern wieder Handelsverträge in erweiterte Anwendung kommen müssen.

Die Handelsverträge sind Staatsverträge, durch welche 1. die Bedingungen des Übergangs von Waren aus dem einen Staatsgebiet in das andere vereinbart (also Abmachungen über Zollsätze), und 2. die Rechte festgestellt werden, die jeder Staat den Angehörigen des andern Staates in wirtschaftlichen Dingen innerhalb seines Gebietes gewähren will, also die Bedingungen für Aufenthalt und Niederlassung, Erwerb und Besitz von Liegenschaften, Betrieb von Handel und Gewerbe usw., Bestimmungen darüber, welche Abgaben zu entrichten, welchen Gerichten sie unterstellt sind. Im allgemeinen behandelten die Kulturstaaten Ausländer bisher nach dem Prinzip der Reziprozität; sie gewährten ihnen dieselben Rechte, welche die eigenen Staatsangehörigen im Ausland fanden. Doch gab es immer noch Mittel und Wege, um Ausländer von gewissen Vorteilen

lichen Fragen sind fortlaufend die Aufsätze des „Weltwirtschaftlichen Archivs“ (besonders von Harms) zu berücksichtigen.

¹ Zu billige Preise infolge der Valutaverhältnisse haben den Absatz gefördert, aber auch den Vorwurf des Dumping hervorgerufen. Eine kluge Handelspolitik wird nicht nach Augenblickserfolgen trachten, statt sich gemäßigte, aber dauernde Absatzmöglichkeiten zu sichern.

auszuschließen, die man den Inländern vorbehalten wollte. Das Ägypten beherrschende England verstand es z. B., den Suezkanal durch seinen mächtigen Aktienbesitz ausländischem Einfluß zu entziehen. Auch wurde die Frage aufgeworfen, ob man den Erwerb von Grund und Boden, von Bergwerken ohne weiteres großen ausländischen Unternehmungen (Trusts u. dgl.) zugestehen dürfe, auch wenn dadurch der eigenen Volkswirtschaft ein Schaden erwachsen würde usw.

Was den Übergang von Waren aus dem einen Staatsgebiet in ein anderes betrifft, so hat, wie dargelegt wurde, das einzelne Land ein Interesse daran, daß die ausländische Konkurrenz die heimische Produktion nicht schädige; anderseits möchte man aber auch den Überschüssen der inländischen Produktion im Ausland einen Markt sichern. Da beide Wünsche sich nicht immer gleichzeitig erfüllen ließen, verstand man sich dazu, nicht auf den Sätzen eines selbst aufgestellten Generaltarifs zu bestehen sondern andern Staaten Zollbegünstigungen vertragsweise zuzubilligen, um auf diese Weise für den Absatz der eigenen Produkte im Ausland Begünstigungen zu erlangen. Gerade in dieser Beziehung galt der englisch-französische Handelsvertrag von 1860 gewissermaßen als vorbildlich, wie auch seine „Meistbegünstigungsklausel“ in andern Handelsverträgen reichlich Nachahmung fand. Allgemeine Zollltarife haben dadurch praktisch an Bedeutung sehr verloren, da ihre Sätze durch die Handelsverträge und durch die Meistbegünstigung immer wieder durchbrochen wurden. Die Handelsverträge begegneten darum auch vielfach schon vor dem Weltkrieg einer scharfen Kritik. Man forderte von schutzzöllnerischer Seite einen autonomen Tarif, der den Bedürfnissen der inländischen Produktion konsequent Rechnung trage, den oben erwähnten gesetzlichen Minimaltarif, der durch Handelsverträge und Meistbegünstigungen seine Kraft und Geltung nicht einbüßen dürfe.

Nebenverträge, die neben den eigentlichen Handelsverträgen vorkamen, bezogen sich auf die Regelung des Grenzverkehrs, soweit es sich um den lokalen Bedarf der Grenzbevölkerung handelte; dann auf den Veredlungsverkehr (Einfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten, die nach der Veredlung wieder ins Ausland zurückkehren); ferner auf die Regelung des Eisenbahn- und Schiffsverkehrs, auf veterinärpolizeiliche Maßregeln usw. —

Wo eine gewissermaßen natürliche Wirtschaftszusammengehörigkeit größerer Gebiete vorliegt, kann es leichter zur handelspolitischen Annäherung der Völker kommen.

Werden aber in der Zukunft eigentliche Zollunionen eine große Rolle spielen?

Wir haben die Strömung kennen gelernt, die in England für die Vereinigung des europäischen Großbritanniens mit seinen Kolonien zu einem einheitlichen Zollgebiet eintrat. Auch die panamerikanische Bewegung wünschte die Vereinigung von ganz Amerika. Man sprach ferner vor wie

nach dem Kriege von einer eventuellen Zollunion der europäischen Festlandsstaaten, die nötig sein werde gegenüber den mächtigen Wirtschaftsgebieten des zollvereinten Englands und Amerikas, oder von einer Vereinigung mit Rußland gegen Westeuropa. Als man in Österreich und Deutschland noch mit einem siegreichen Ausgang des Weltkriegs rechnete, ließen sich Stimmen vernehmen, die eine Zollunion zwischen diesen verbündeten Staaten befürworteten. Naumanns „Mitteleuropa“ fand vielfach begeisterte Aufnahme. Heute aber wird an eine volle Zollunion Deutschlands mit nichtdeutschen Staaten für die nächste Zukunft kaum zu denken sein. Wir können uns in etwa vielleicht trösten, wenn wir auf die Vorteile solcher Erweiterung des Wirtschaftsgebiets verzichten müssen, indem wir uns die Schwierigkeiten, mit denen eine umfassendere Zollunion zu kämpfen haben würde, vor Augen halten. Die Zollunion zwischen Deutschland und Luxemburg vor dem Weltkrieg, zwischen Liechtenstein und Österreich-Ungarn begegnete keinen großen Schwierigkeiten. Diese beginnen erst bei einer Union zwischen größeren Gebieten. Da ist die Produktion durchaus nicht immer gleichartig, auf gleicher Höhe. Wenn ferner in den Vereinsstaaten die inneren Verbrauchsabgaben nicht übereinstimmen, wenn in dem einen Staate ein Monopol (z. B. Tabaks- oder Salzmonopol) besteht, was in dem andern nicht vorkommt, so können die Waren nicht frei im ganzen Gebiet zirkulieren. Es müssen dann Zwischenzolllinien gebildet werden zur Ausgleichung der Belastung. Und wie verteilen sich die an der gemeinsamen Außengrenze erhobenen Zölle? Welches ist dafür der gerechte Maßstab? Etwa die Bevölkerungsziffer, obwohl die Bevölkerung eines Staates im Gebrauch ausländischer Produkte vielleicht die des andern Staates übertrifft, mehr Kaffee, Tee, Seide usw. verbraucht? Trotzdem kann der Zusammenschluß mehrerer Staaten¹ zu einer Zollunion so große Vorteile bieten, daß er, wo er möglich ist, sich auch tatsächlich empfiehlt. Deutschland wird aber wohl zunächst sich damit begnügen müssen, ohne Zollunion in ein gutes, vertragsmäßiges Verhältnis namentlich zu den Nachbarstaaten, insbesondere zu Rußland, zu kommen.

Als Leitsätze allgemeinsten Art bezeichnet v. Weichs-Glon² folgende Forderungen, die wir für das neue Deutschland akzeptieren können:

1. Soweit die zur Befriedigung unentbehrlicher Bedürfnisse dienenden und die ergänzenden Güter aus eigenen Produktionsquellen zur Deckung nicht hinreichen, muß die Einfuhr solcher Güter gesichert werden. Hierzu zählen auch jene Güter, welche geeignet sind, die eigenen Produktionsquellen eines Landes zu erhalten, zu verbessern und zu erschließen.

2. Die Einfuhr soll tunlichst auf Rohstoffe beschränkt und die Wertsteigerung durch weitere Verarbeitung der eigenen Volkswirtschaft vor-

¹ Man kann dabei vielleicht an neue, nach dem Kriege entstandene Staaten-gebilde denken.

² „Austria nova“, herausgegeben von Ferd. Zdenko Fürst Lobkowitz (1916) 159 f.

behalten bleiben. Die Einfuhr von Gütern, welche in kultureller Hinsicht schädlich wirken können, oder aber die Grundlage der eigenen Volkswirtschaft nachteilig berühren, darf nicht als Kompensation für Zugeständnisse in der Ausfuhr gestattet werden.

3. Für die natürlichen Überschüsse der eigenen Gütererzeugung muß der leichte und lohnende Absatz auf fremden Märkten gesichert werden. (Wir fügen hinzu: eventuell mit entsprechenden notwendigen und erträglichen Zugeständnissen an die Einfuhrländer.)

4. Die Ausfuhr von Gütern darf nur unter Sicherung der Zukunft der eigenen Produktionsquellen erfolgen und nur unter dieser Voraussetzung gefördert werden.

5. Im übrigen — so möchten wir hinzufügen — ist die wirtschaftliche Annäherung der Völker, soweit sie ohne Preisgabe der eigenen nationalen Wohlfahrt möglich wird, zu begrüßen und zu fördern als wichtige Grundlage des Völkerfriedens. Wo die Interessen sich widersprechen, muß auch hier ein billiger Ausgleich erstrebt werden.

10. Statistisches. Wir beschränken uns auf einige besonders interessante Angaben. Der Leser möge daraus selbst die richtigen Folgen ziehen.

1. Einfuhr: Der deutschen Note über die Ablieferung von Schiffsraum (Mai 1920) ist eine Denkschrift beigegeben worden, in der der Einfuhrbedarf Deutschlands vor dem Kriege, der neue Einfuhrbedarf und die Verteilung desselben auf Land- und Seeweg dargestellt worden sind.

| | Gesamteinfuhr | Mindesteinfuhr |
|------------------------------------|------------------|------------------------|
| | 1913 | 1. 8. 20 bis 31. 7. 21 |
| | Tonnen | Tonnen |
| Nahrungs- und Futtermittel | 16 800 000 | 5 500 000 |
| Düngemittel | 2 230 000 | 300 000 |
| Stein- und Braunkohle | 18 300 000 | 2 000 000 |
| Mineralöle | 1 500 000 | 550 000 |
| Erze, Metalle | 18 650 000 | 8 500 000 |
| Holz | 8 100 000 | 2 500 000 |
| Textilien (Rohstoffe) | 960 000 | 500 000 |
| Leder, Häute, Felle | 280 000 | 150 900 |
| Sonstige Einfuhr | 5 980 000 | 1 500 000 |
| | <hr/> 72 800 000 | <hr/> 21 500 000 |

Der Gesamteinfuhrbedarf Deutschlands, der nach Ansicht der Regierung als Mindestbedarf angesehen werden muß und der eine Ernährung des deutschen Volkes zu Grunde liegen würde, die nicht über die (Mai 1920) Rationen hinausgeht, betrug also nur noch 30 % des Einfuhrbedarfs vor dem Kriege. Da die Bezugsquellen der zukünftigen Einfuhr Deutschlands zum Teil durch Kreditverträge, zum Teil durch die Valutaverhältnisse bestimmt werden, läßt sich heute schon ziemlich genau sagen, wieviel davon auf den Seeweg entfallen. Die See-einfuhr im folgenden Wirtschaftsjahr würde sich nach einer Übersicht der Denkschrift folgendermaßen gestalten:

| | Tonnen |
|--------------------------------------|------------------|
| Nahrungs- und Futtermittel | 4 500 000 |
| Düngemittel | 300 000 |
| Stein- und Braunkohle | keine |
| Mineralöle | 500 000 |
| Erze | 5 600 000 |
| Holz | 1 000 000 |
| Textilien | 500 000 |
| Häute, Felle, Leder | 150 000 |
| Sonstige Einfuhr | 1 000 000 |
| | <hr/> 13 550 000 |

Während die Gesamteinfuhr auf 30 % der Vorkriegseinfuhr zusammengeschrumpft war, betrug die Einfuhr auf dem Seeweg (Mai 1920) nur noch etwa ein Viertel ihres Betrags im Jahre 1913.

2. Ausfuhr¹: Nach den vom Statistischen Reichsamt (1921) veröffentlichten Zahlen betrug die deutsche Ausfuhr in den ersten acht Monaten des Jahres 1920 40 Milliarden, gegen 6,7 Milliarden in acht Monaten des Jahres 1913.

Diese 40 Milliarden bedeuten allerdings eine geringere Warenmenge und einen geringeren Wert als die 6,7 Milliarden; denn die deutsche Mark war zur angegebenen Zeit nur noch etwa 10 Pfennig im Inland wert. Wir hatten also $\frac{4}{7}$ der alten Höhe wieder erreicht, was immerhin für das Jahr 1920 schon ganz erfreulich war.

Die Verteilung der deutschen Ausfuhr auf die einzelnen Länder war eine ganz andere geworden.

Wir bilden 4 Gruppen von Ländern.

1. Gruppe: Die Entente in Europa (Großbritannien, Frankreich, Belgien, Italien).

2. Gruppe: Die neutralen Staaten in Europa (Niederlande, Nordlandstaaten, Schweiz, Spanien).

3. Gruppe: Vereinigte Staaten von Amerika und die übrigen überseeischen Länder.

4. Gruppe: Der europäische Osten (Rußland, Länder der ehemaligen habsburgischen Monarchie, Balkan).

Wie verteilte sich im Jahre 1913 und heute die deutsche Ausfuhr auf diese 4 Gruppen?

Im Jahre 1913 gingen:

| | |
|---------------------------------------|--------|
| nach den Ententeländern | 31,4 % |
| nach den Niederlanden usw. | 21,3 % |
| nach Amerika usw. | 26,4 % |
| nach dem europäischen Osten | 22,7 % |

Im Jahre 1920 ist die Lage wie folgt:

| | |
|---|--------|
| Gruppe 1: hat stark verloren | 15 % |
| Gruppe 2: hat stark gewonnen | 50,8 % |
| Gruppe 3: hat sich nicht viel verändert | 22,3 % |
| Gruppe 4: schläft noch | 11,4 % |

¹ Vgl. Wilke, Zukunftswege der deutschen Ausfuhr, in den Wirtschaftlichen Nachrichten aus dem Ruhrbezirk II (1921), Nr. 20, S. 645 f.

Hierzu noch folgende Bemerkungen: Gruppe 4 ist sehr entwicklungsfähig. In Zukunft wird sie vielleicht die Hauptmenge der deutschen Ausfuhr aufnehmen. In Gruppe 1 ist es zweifelhaft, ob Italien noch hineingehört¹. Gruppe 3: Der Handel mit den Vereinigten Staaten hat in der Wiederherstellung den normalen Durchschnittsrekord.

§ 4.

Der Handel mit Geld und Kredit. Das Bankwesen.

Literatur: Knies, Geld und Kredit (1873/79), 2. Abt., S. 215 ff. — Lexis, Art. „Kredit“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI (3. Aufl., 1910) 220 ff. — Nasse-Lexis, Art. „Banken und Allgemeine Bankpolitik“, ebd. II (3. Aufl., 1909) 328 ff. 342 ff. — Ad. Wagner, Der Kredit und das Bankwesen, Abhandlung in Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie I (4. Aufl., 1896) 413 ff. — Helfferich, Studien über Geld- und Bankwesen (1900). — Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre 2. Teil (1904) 216 ff. — Schulze-Gävernitz, Die deutsche Kreditbank, im Grundriß der Sozialökonomik Abt. 5, Teil 2 (1915). — Ad. Weber, Grundzüge des Bankwesens (in Wirtschaft und Recht der Gegenwart, 1912). — Scharling, Bankpolitik (1900). — Somary, Bankpolitik (1915). — Rießer, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration (3. Aufl., 1910). — Kautsch, Handbuch des Bank- und Börsenwesens (1891). — G. Obst, Geld-, Bank- und Börsenwesen (8. Aufl., 1916). — Ders., Das Bankgeschäft (1914). — Leitner, Das Bankgeschäft und seine Technik (2. Aufl., 1905). — Buchwald, Die Technik des Bankbetriebes (2. Aufl., 1905). — W. Conrad, Technik des Bankwesens. Sammlung Götschen (2. Aufl., 1920). — Schär, Die Bank im Dienste des Kaufmannes (1909). — Rotholz, Geld, Bank und Börsenwesen (2. Aufl., 1910). — Rothschilds Taschenbuch (58. Aufl., 1920). — Die Artikel über Bankwesen und die einzelnen Bankgeschäfte im Handwörterbuch der Staatswissenschaften und im Wörterbuch der Volkswirtschaft, der Aufsatz „Banken und Kreditinstitute“ von Steinle-Sacher, im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft, Bankarchiv, Bank, Plutus usw.

Nur um elementare Vermittlung eines aus geschichtlicher Betrachtung gewonnenen allgemeineren Verständnisses des Bankwesens, um einen kurzen Überblick über die wichtigsten Bankgeschäfte und auch dabei lediglich um die erste Einführung kann es sich hier handeln. Genauere Einzelheiten müssen Spezialarbeiten vorbehalten bleiben.

1. Geschichtliche Entwicklung des Wechsler- und Wechselgeschäfts.

Die ältesten Banken (in Babylon, Griechenland [Trapeziten], Rom [Argentarii], besonders bei den romanischen Völkern des Mittelalters) waren Geldbanken.

Als ursprünglichste Form des Geldhandels erscheint der Münzwechsel. Es waren denn auch die Tische der Geldwechsler, auf denen die Geldgefäße standen, die den „Banken“ ihren Namen gaben.

Der tägliche Verkehr benötigte oft des Kleingeldes. Zum Transport, aber auch zur Aufbewahrung eignen sich Goldmünzen besser als „ganze Haufen von Stübern“, wie Lessius sagt. Hatte das heimatliche Geld in fremdem Lande keinen Kurs, so war der Reisende gezwungen, sein Geld gegen ausländisches umzutauschen. Die Mannigfaltigkeit des früheren Münzwesens und die nicht seltene Münz-

¹ Wenn Italien bei der Weigerung verharret, die große Zollaufgabe mitzumachen, würde es der zweiten Gruppe beigezählt werden können. Und würden Tschechien, Polen, Rumänien, Jugoslawien auf die Dauer die wirtschaftliche Einkreisung Deutschlands mitmachen wollen und können, namentlich wenn Deutsch-Österreich und Ungarn nicht mit in den Blockadekreis eintreten? (Wilke a. a. O.)

verschlechterung aber machten genaue Kenntnis der verschiedenen inländischen und ausländischen Geldsorten unentbehrlich. Der Verkehr erforderte deshalb die Bildung eines besondern Geschäftszweiges, der sich mit berufsmäßiger Kenntnis und Gewandtheit gegen Zahlung von Gebühren dem Münzwechsel hingab, wo jedermann Geld in allen Formen finden, Gold gegen Silber, große Münze gegen kleine, außer Kurs gesetzte gegen neue, einheimische gegen ausländische umtauschen konnte. Dieses einfache Austauschen verschiedener Geldsorten nannte man „cambium minutum“, Kleinwechsel, insofern der Umsatz von Großgeld in Kleingeld die ursprüngliche Form des Geschäfts bildete; auch wohl „cambium manuale“, weil Leistung und Gegenleistung bar von Hand zu Hand erfolgte¹. Die Wechsler selbst nannte man „campsores“, in Spanien oft schon Bankiers (banquero), wie Molina² für seine Zeit bezeugt. Das Geschäft trug mancherorts, z. B. in Spanien und Portugal, einen halb offiziellen Charakter. Königliche Erlaubnis oder eine von den Ortsrichtern und lokalen Verwaltungsbehörden erteilte Konzession war erforderlich³.

Neben das einfache Auswechseln verschiedener Geldsorten an ein und demselben Orte trat bald eine andere für den Handelsverkehr wichtige Art des Wechsels, der Wechsel von Ort zu Ort (cambium de loco ad locum seu traiecitium). Die Auswechslung des Geldes vollzog sich hierbei in der Weise, daß an einem Orte, z. B. in Rom, eine bestimmte Summe gezahlt, dafür aber an einem andern, entfernten Orte, z. B. in Lissabon, eine entsprechende Summe wieder eingezogen wurde. Gegenwärtiges Geld wurde vertauscht mit abwesendem Gelde. Es vollzog sich ein wirklicher Tausch, und darum wurde auch für jenes Geschäft der Name „Wechsel“ beibehalten. Bei dem schon blühenden Handel der damaligen Zeit wurde diese Art des Wechsels für den wachsenden Verkehr geradezu unentbehrlich. An den verschiedensten Orten übte ja der Kaufmann, sei es persönlich, sei es durch ihn vertretende Faktoren, den Handel aus. Hier kaufte er Ware, um sie anderwärts, wo starke Nachfrage nach derselben, wo ihr Wert dauernd oder vorübergehend größer war, wiederum zu verkaufen. Die wechselnden Wertdifferenzen der Waren an verschiedenen Orten, zu verschiedenen Zeiten, bildete auch damals schon den vornehmlichen Gegenstand kaufmännischer Spekulation. Ein weit ausgedehnter Geschäftsbetrieb bringt es aber jederzeit mit sich, daß der Handelnde an diesem Orte Schulden, an dem andern Forderungen, hier augenblicklichen Überfluß, dort Mangel an Geld hat. Da nun trat das Wechselgeschäft helfend und ergänzend ein. Bedurfte der Kaufmann z. B. in Genua Geld, so nahm er es bei einem dortigen Kaufmann, stellte diesem einen Wechselbrief aus, auf Grund dessen der genuesische Gläubiger etwa in Antwerpen von dem Wechselaussteller selbst oder dessen Vertreter später eine entsprechende Summe zurückerhielt. Der Wechselnehmer, der Nehmer des Wechselbriefs, in unsrem Falle

¹ Zur näheren Orientierung vgl. die Artikel von Lexis über Wechsel, Karl Adler über die geschichtliche Entwicklung des Wechselrechts, beide im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII³; von Georg Schanz im Wörterbuch der Volkswirtschaft II³, mit Angaben über die einschlägige Literatur; F. Meyer, Das Weltwechselrecht. 1. Die geltenden Wechselrechte in vergleichender Darstellung; 2. Der Entwurf eines einheitlichen Wechselgesetzes nebst Begründung (1910); Obst, Wechsel- und Scheckkunde (*1906); die juristischen Lehrbücher des Handels- und Wechselrechts.

² De iustitia et iure 2, disp. 398, n. 2.

³ Ebd. 399, n. 3.

also der genuesische Kaufmann, erhielt für den Umsatz des gegenwärtigen Geldes, welches er hingab gegen abwesendes, seine Gebühren. Daneben bot die etwaige wertliche Verschiedenheit der Münzen Gelegenheit, Gewinn zu machen. Schließlich konnte er das in Antwerpen zurückerhaltene Geld eben dort im Warenhandel usw. verwerten, war somit für seine Person des Transports der Geldsumme von Genua nach Antwerpen überhoben¹.

Mit steigendem Verkehr bildete sich das Geschäft der „campsors“, Wechsler, immer mehr zu einem selbständigen Beruf aus. Der reichliche Gewinn lockte an. Je geschickter und kombinationsfähiger ein Wechsler war, um so größer wurde sein Profit. Er führte z. B. Geldmassen an Orte, wo die betreffenden Münzen verschiedener Umstände wegen höheren Kurs hatten. Dort gab er das Geld gegen Wechselbriefe, zahlbar an einem andern Orte mit geringerem Kurse. Wechselgebühren und die Wertdifferenz der Münzen bildeten hierbei seinen Gewinn. Oder der „campsor“ nahm an dem einen Orte Summen von Kaufleuten mit der Verpflichtung, sie an einem bestimmten andern Handelsplatz wieder auszuhändigen. Die Kaufleute waren hierdurch von der Last und den Gefahren des Geldtransports befreit. Sie zahlten für diesen Dienst gern die herkömmlichen Gebühren. Eben dieselben Summen, welche der Wechsler so erhalten, gab er aber wieder andern Kaufleuten gegen sichere Wechselbriefe, vermöge deren der Wechselaussteller sich verpflichtete, an jenem andern Orte die wertgleiche Summe an die Ordre des „campsor“ zurückzuzahlen. Auch für diesen Dienst der Versorgung mit barem Gelde erhielt der Wechsler die entsprechenden Gebühren und ward seinerseits des Geldtransports nach dem entfernten Handelsplatz überhoben, indem er dort mit dem aus dem zweiten Geschäft zu erwartenden Gelde seiner Verpflichtung aus dem ersten Geschäft genügte. Ein Wechsler von geschäftlicher Kenntnis und Gewandtheit vermochte so, teils mit eigenem, teils mit fremdem Gelde arbeitend, eine ganze Kette von Geschäften, deren jedes für ihn einen Gewinn abwarf, in einer Weise miteinander zu verbinden, daß er allen seinen Verpflichtungen am rechten Orte zur rechten Zeit genügen konnte².

Zuweilen fanden sich Kaufleute und Wechsler auf den Warenmärkten im fremden Lande. Die Zahlungen erfolgten dann seitens der Verpflichteten persönlich. In der Regel aber besaß der „campsor“ an den Mittelpunkten des Verkehrs seine Vertreter, Korrespondenten, welche Gelder zahlten und empfingen, wie die Anweisungen des „campsor“ erheischten, meist auch auf Grund eigenen Kalküls unter Berücksichtigung der wechselnden Konjunkturen Geschäfte für Rechnung des Prinzipals unternehmen durften.

Eine große Erleichterung des Geldverkehrs boten die sog. Wechselmessen. Die bedeutendsten waren die Foires de Champagne, Lyon, Besançon, Piacenza usw. Hier lernten die Wechsler und Kaufleute verschiedener Länder sich in ihrer persönlichen und materiellen Kreditwürdigkeit kennen, knüpften zum Zwecke der Erweiterung ihrer Geschäfte neue Verbindungen an, bereinigten die zwischen ihnen schwebenden Forderungen usw. Durch diese Einrichtung war vor allem eine große Ersparnis von Geldtransporten erzielt. Außerdem wurde, da so bedeutende Zahlungen einfach auf dem Papier durch Schuldtausgleichung (Skontration)

¹ De iustitia et iure 2, disp. 408.

² Molina a. a. O. disp. 408, n. 2 3. Vgl. auch S. Thomas, Kommentar zur Politik des Aristoteles I, 1, VII g.

sich vollzogen, ein großer Teil des baren Geldvorrats dauernd für merkantile oder produktive Zwecke verfügbar erhalten.“

Einen mächtigen Schutz fand der Wechselverkehr in den ausgedehnten Privilegien, welche schnellste Rechtshilfe für Forderungen aus dem Wechsel gewährten. Diese sog. „Wechselstrenge“ wurde auch dann beibehalten, als die Rollen des Wechselausstellers und Wechselzahlers immer häufiger verschiedenen Personen mit getrennter Vermögenssphäre zufielen, der Wechsel somit wenigstens der Form und dem Wortlaut nach nicht mehr so sehr als Schuldschein sich darstellte, sondern vielmehr als Zahlungsauftrag an einen entfernt wohnenden Geschäftsfreund oder Schuldner des Wechselausstellers erschien.

Der Wechsel war dabei zur „Tratte“¹ geworden.

Auf weitere Einzelheiten der noch nicht ganz geklärten geschichtlichen Entwicklung können wir hier nicht eingehen. Das Gesagte mag genügen, um den Übergang von dem ursprünglichen „Eigenwechsel“ (urkundlich bereits im 12. Jahrhundert bekannt) zu der „Tratte“ verständlich zu machen.

Seit der 2. Hälfte des 17. Jahrhunderts begann man das Wechselrecht zu kodifizieren. Besonders erwähnenswert ist die französische Kodifikation von 1673, an deren Stelle später (1808) eine neue trat, die vielen Staaten als Vorbild diente. Die deutschen Staaten einigten sich auf den gemeinsamen Entwurf einer Wechselordnung (Leipzig 1847, mit den Nürnberger Novellen von 1861, durch Partikulargesetz in den einzelnen Staaten eingeführt). 1869 wurde die Wechselordnung norddeutsches Bundesrecht, 1871 Reichsrecht. Bestrebungen zur Internationalisierung des Wechselrechts (wiederholt internationale Wechselrechtskonferenzen) entsprachen einem in Handelskreisen stark empfundenen Bedürfnis.

Einige Worte über das Wesentliche der Tratte, wie diese aus der geschichtlichen Entwicklung hervorging und im wirtschaftlichen Verkehr, über die Kreise der alten „Wechsler“ hinaus, eine immer größere Rolle spielte, und zwar zunächst im Hinblick auf das Wechselgeschäft selbst.

Der Wechselnehmer (Remittent) hat sich nach Anweisung des Wechsels an einen Dritten, den Adressaten (Trassaten, Bezogenen), zu wenden und diesem den Wechsel, die Tratte, entweder vor dem Verfalltage zur Annahme (Akzept) oder an demselben zur Zahlung zu präsentieren. Der Bezogene (Trassat), an welchen der Zahlungsauftrag gerichtet ist, wird sich nur dann zur Annahme bzw. Zahlung verstehen, wenn er den Betrag schuldet oder der Schadloshaltung vonseiten seines Auftraggebers, des Wechselausstellers (Trassanten), gewiß ist, wenn ihm Deckung (Revalierung) für den Belauf der Wechselsumme gewährt wird oder in Aussicht steht. Glaubt der Bezogene sich nicht verpflichtet oder hinsichtlich der Deckung, d. h. der Vergütung für die zu leistende Wechselzahlung, nicht sicher, so verweigert er die Annahme oder Zahlung. Der Wechsel wird in diesem Falle „protestiert“, d. h. es wird in amtlicher Urkunde festgestellt und bezeugt, daß der Wechsel erfolglos präsentiert worden ist². Jetzt kann der Wechselnehmer auf

¹ „Tratte“ von „trahere“, gezogener Wechsel.

² Das Reichsgesetz vom 30. Mai 1908 vereinfachte in Deutschland den Wechselprotest.

den Aussteller des Wechsels zurückgreifen (Regreß nehmen). Denn durch die Tatsache der Wechselausstellung hat dieser sich selbst als „Regreßschuldner“ bezeichnet, neben dem ausgesprochenen, absoluten Zahlungsauftrag an den Bezogenen seinerseits ein stillschweigendes, bedingtes Zahlungsversprechen gegenüber dem Wechselnehmer gegeben.

Die wesentlichen Erfordernisse eines gezogenen Wechsels sodann, die in keiner Wechselurkunde fehlen dürfen, sind nach deutschem Recht folgende: 1. die Bezeichnung als „Wechsel“; 2. die Angabe der zu zahlenden Summe; 3. die Benennung des Remittenten, d. i. der Person oder Firma, an welche gezahlt werden soll; 4. die Angabe der Zahlungszeit; 5. die Unterschrift des Ausstellers (Trassanten); 6. die Datierung, d. i. Angabe des Ortes, Tages und Jahres der Ausstellung; 7. Name oder Firma des Bezogenen (Trassaten); 8. Angabe des Zahlungsortes.

Die wesentlichen Erfordernisse eines eigenen Wechsels sind: 1. die Bezeichnung des Schriftstücks mit dem Worte „Wechsel“; 2. die Angabe der zu zahlenden Summe; 3. die Angabe des Remittenten, der Person oder Firma, an welche der Aussteller Zahlung leisten will; 4. die Bestimmung der Zeit, zu welcher gezahlt werden soll; 5. die Unterschrift des Ausstellers mit seinem Namen oder seiner Firma; 6. die Angabe des Ortes, Monatstages und Jahres der Ausstellung.

Form der Tratte nach ihren wesentlichen Erfordernissen:

Frankfurt a. M., den 1. Juni 1920.

Am 1. August 1920 zahlen Sie gegen diesen Wechsel an Herrn N. in Hamburg

Mark Hundert

An Herrn B. in Köln a. Rhein.

A.

Form des eigenen Wechsels nach seinen wesentlichen Erfordernissen:

Frankfurt a. M., den 1. Juni 1920.

Am 1. August 1920 zahle ich gegen diesen Wechsel an Herrn N. in Hamburg die Summe von

Mark Tausend.

A.

Als unwesentlich gelten in Deutschland: 1. die sog. Valutaklausel, die gewohnheitsmäßig beigelegt wird: „Wert erhalten“, „Wert in Waren“, „Wert in Rechnung“; diese Worte geben an, in welcher Art der Aussteller den Gegenwert für die Ausstellung und Begebung des Wechsels vom Remittenten erhält; 2. die sog. Deckungsklausel: „Stellen solchen auf Rechnung“; auf diese Weise wird die Deckung erwähnt, die der Trassant dem Trassaten zu gewähren hat; 3. die sog. Avisklausel: „laut Bericht“ oder „ohne Bericht“, womit besagt wird, ob der Trassat vom Trassanten besondern Bericht (über Deckung) erhalten hat; 4. die Bezeichnung des Wechsels als Primawechsel. Die Wechsel können nämlich in mehreren Exemplaren (Prima, Sekunda, Tertia) ausgestellt werden. Es dient das zur Erleichterung des Verkehrs, indem ein Exemplar (regelmäßig die Prima) zum Akzept versandt, die Sekunda in Umlauf gesetzt wird; auch zur Sicherheit, wenn z. B. die Prima mit einem, die Sekunda mit einem andern Seedampfer abgesandt wird. Nach Bezahlung eines Exemplars sind die andern wertlos. Solche Duplikate kamen jedoch allmählich mehr außer Übung. Der eigene Wechsel

kann nur in einem Exemplar ausgestellt werden und wird deshalb Solawechsel genannt, auch trockener Wechsel („trocken“, weil ihm Saft und Kern des „wahren Wechsels“, der Tratte, fehlen, oder auch, weil er nicht über See geht).

5. Die Orderklausel, von der gleich die Rede sein wird.

Vorerst noch einige Besonderheiten und Unterscheidungen. Außer den beiden Hauptarten des Wechsels (eigenem und gezogenem) spricht man von verschiedenen Unterarten, je nach dem Zahlungsort, der Zahlungszeit.

Der Wechsel, in welchem ein vom Wohnort des Bezogenen verschiedener Zahlungsort angegeben ist (z. B. wenn die Bank des Bezogenen an einem andern als dessen Wohnort liegt), heißt Domizilwechsel oder domizilierter Wechsel¹. Auch der eigene Wechsel kann in dieser Weise domiziliert sein. Hat der Aussteller eines eigenen Wechsels z. B. mehrere Zweiggeschäfte an verschiedenen Orten, so kann er sich des domizilierten eigenen Wechsels bedienen und Zahlung an einem andern Orte als seinem Hauptwohnsitz versprechen. Auch die Form eines trassierten eigenen Wechsels kann dabei gewählt werden, indem der Aussteller den Wechsel auf sich selbst zieht und Zahlung an einem andern Orte als seinem Wohnort in Aussicht stellt. Platzwechsel ist ein solcher, bei dem der Wohnungsort des Bezogenen auch Zahlungsort des Wechsels ist. Dem Platzwechsel werden in der Verkehrssprache Versandwechsel oder Ressen und Auslandswechsel, Devisen, gegenübergestellt.

Je nach der Verfallzeit unterscheidet man Datowechsel, bestimmte Zeit (z. B. 2 Monate nach heute) nach der Ausstellung fällig, ferner Sichtwechsel, zahlbar bei Vorzeigung, Nach-Sicht-Wechsel (z. B. 8 Tage nach Sicht), Tagwechsel, an bestimmtem Tage fällig (z. B. am 1. Juni), Meßwechsel, zahlbar am Zahlungstage einer Messe². Und nun kommen wir auf die oben erwähnte Orderklausel zurück. Der Wechsel besitzt in Deutschland Orderqualität, ist Orderpapier, kraft Gesetzes. Was heißt das?

¹ Nach der deutschen Wechselordnung ist nur wesentlich die Zahlung an anderem Orte, nach der Weltwechselordnung gehört dazu, daß der Bezogene durch einen Dritten zahlen wird („zahlbar bei der Reichsbank in N. N.“ ein üblicher Domizilvermerk).

² Inländische Ausstellungen oder Messen wurden von der nationalökonomischen Wissenschaft als Überbleibsel des Mittelalters lange gering geschätzt. Roscher behandelte sie unter dem Kapitel: Handelsverfassung der niederen Kulturstufen. Heute dagegen ist das Verständnis für die volkswirtschaftliche Bedeutung der Messen, auch in der Zeit eines hoch entwickelten Verkehrs, allgemein geworden. England hat seine Messen in London, Glasgow, Birmingham, Deutschland in Leipzig, Frankfurt a. M., Köln. Versteht man unter Messe einen Großhandelsmarkt für Fertigerzeugnisse, der an einen bestimmten Platz und feste Zeiten gebunden ist und regelmäßig wiederkehrt, so ist damit noch keineswegs die Monopolstellung eines einzigen Platzes als notwendig oder berechtigt erwiesen. Es können (ohne schädliche Zersplitterung) verschiedene Messen an verschiedenen Plätzen, entsprechend der Eigenart und besondern Bedürfnissen, stattfinden. Seit Anfang der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts schon begann die Umwandlung der Warenmessen in Mustermessen. Die Messen werden jetzt mit Musterlagern, wie früher mit Verkaufslagern bezogen. Abgesehen von dem Nutzen der Schau- stellung bietet die Messe Gelegenheit, Käufer und Verkäufer einander näherzubringen mit gegenseitigem Gedankenaustausch, der die Produktion befruchtet und dem Handel neue Wege weisen kann. Über Ausstellungen vgl. auch das oben S. 298 Anm. Gesagte. — Sog. Usowechsel kommen in manchen Ländern vor, mit Verfallzeit nach Landes- oder Ortsgebrauch. In Deutschland nicht zulässig.

Es handelt sich bei der Orderqualität um eine neue Phase zunächst in der geschichtlichen Entwicklung des Wechselverkehrs, die im 17. Jahrhundert, von Frankreich ausgehend, den Wechsel allmählich zu seiner heutigen Form und Bedeutung führte¹.

Gegenstand dieser Fortbildung ist vor allem die Urkunde selbst, welcher man mit Rücksicht auf das durch sie juridisch dargestellte Wechselgeschäft den Namen „Wechsel“ zu geben pflegt. Diese Urkunde nun lautete, nachdem das „cambium locale“ sich zur eigentlichen Tratte entwickelt hatte — nicht mehr bloßer Schuldschein, sondern in erster Linie Anweisung, Zahlungsauftrag in Wechselform geworden war —, anfänglich nur auf Zahlung an eine bestimmte, im Wechsel selbst benannte Person. Bloß der Benannte konnte die Wechselsumme vom Bezogenen (Trassaten) einfordern. Wie immer auch eine Vertretung des Wechselnehmers (Remittenten) rücksichtlich der Präsentation und Einkassierung zulässig war, zu einer förmlichen Übertragung des Papiers an einen Dritten, der ganz und gar in die rechtliche Stellung des Wechselnehmers einträte, kam es erst, als die Weiterbegebung des Wechsels durch Indossament (Giro) üblich wurde. Die Wechselserklärung besagte von nun an nicht bloß, daß der Wechselaussteller einer bestimmten Person zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Orte eine Summe Geldes seitens des zur Zahlung Beauftragten verschaffen, eventuell selbst zahlen wolle, sondern sie enthielt auch die Zusage, daß die Zahlung jeder andern Person geleistet werde, die der Wechselnehmer allenfalls bezeichnen wollte: „Zahlen Sie gegen diesen Wechsel an die Ordre des Herrn W. den 1. nächsten Monats die Summe von Hundert Mark.“ Eine einfache Bemerkung auf der Rückseite (indorso, daher „Indossament“) des an Ordre gestellten Wechsels („für mich an Herrn O.“) genügte, die Weiterbegebung zu bewerkstelligen. Der im Indossament vom „Indossanten“ („Giranten“) bezeichnete „Indossatar“ trat vollständig in die Rechte des bisherigen Wechselbesitzers ein, konnte die Urkunde dem zur Zahlung Beauftragten präsentieren und die Wechselsumme für eigene Rechnung in Empfang nehmen. Andererseits übernahm der bisherige Besitzer des Wechsels als „Indossant“ seinem Rechtsnachfolger, als Indossatar, gegenüber die Pflichten eines Wechselausstellers. Honorierte der im Wechsel bezeichnete Adressat den Wechsel nicht, so konnte der Wechselkäufer, der Indossatar, zurückgreifen auf den Verkäufer, den Indossanten, der sich eben durch sein Indossament ihm als eventuellen Regressschuldner verpflichtet hatte. Kurz, das Indossament erscheint wie ein neuer Wechsel, der jedoch an die in einem vorhandenen Wechsel bereits vorliegenden Rechtsverhältnisse anknüpft.

Auch das Indossament stellte in der Regel den Wechsel wieder an die Ordre des Wechselkäufers. Durch eine neue Bemerkung auf dem Rücken der Urkunde konnte dieser usw. den Wechsel weiter begeben, bis schließlich der Termin zur Präsentation gekommen war.

Wie die Orderqualität durch die Privatklausel „nicht an Order“ von vornherein ausgeschlossen werden kann, so darf auch jeder Indossant die weitere Indossierung durch den Vermerk „nicht an Order“ untersagen. Das Zahlungsverprechen des untersagenden Indossanten gilt dann nur für seinen Indossatar, nicht für die etwa noch folgenden. Der Wechsel kann trotz eines solchen „Rektaindossaments“ weiter begeben werden mit rechtsverbindlicher Kraft für die

¹ Vgl. Oskar Wächter, Wechselrecht des Deutschen Reiches (1883) 4 ff.

vorher und später Verpflichteten. Bloß daß der Rektaindossant lediglich seinem Indossatar für die Wechselsumme eventuell aufzukommen braucht.

Beim sog. Blankoindossament wird der Name eines Indossatars nicht genannt. Der Wechsel wird dadurch ohne Formalität übertragbar, wie ein Inhaberpapier.

Die gewöhnliche Form einer Tratte mit den wesentlichen und unwesentlichen Erfordernissen und Bemerkungen¹ und mit dem Akzept des Bezogenen wäre also folgende:

| | | |
|--|---|---------------|
| Primawechsel ————— Angenommen für Dreihundert Mark per 1. Dezember 1920. J. Z. | Frankfurt a. M., den 1. Oktober 1920. | Für 300 Mark. |
| | Am 1. Dezember 1920 zahlen Sie gegen diesen Primawechsel an die Order des Herrn O. Pf. in Innsbruck die Summe von | |
| | Mark Dreihundert | |
| | den Wert erhalten und stellen ihn auf Rechnung laut Bericht. | |
| | Herrn J. Z. in Aschaffenburg. | |
| | Heinrich H. | |

Heißt es: an Herrn O. P. in Innsbruck, „nicht an Order“, so ist die Orderqualität durch den Aussteller des Wechsels ausgeschlossen, der Wechsel „Rektawechsel“. Derselbe Vermerk findet Anwendung beim Rektaindossament.

Beispiel eines eigenen Wechsels:

| | |
|---|----------------|
| Berlin, den 1. Juni 1920. | Für 2000 Mark. |
| Zwei Monate nach heute zahle ich gegen diesen Solawechsel an die Order des Herrn K. N. in München die Summe von | |
| Mark Zweitausend. | |
| Wert bar erhalten. | |
| Sola auf mich selbst. | Franz R. |

Wie die geschichtliche Entwicklung uns zeigt, dient der Wechsel einem doppelten Zwecke²: 1. um sich Geld zu verschaffen, und 2. um Zahlung zu leisten. Auch heute hat der Wechsel diese doppelte Funktion, auf welcher seine volkswirtschaftliche Bedeutung beruht: die Funktion eines Kredit- und eines Zahlungsmittels. Mit Hilfe des Wechsels erhält man Waren und Geld kreditiert, und ebenso kann man

¹ Nebenpersonen beim Wechsel sind eventuell der Notadressat, eine Person (oder Firma) neben dem Bezogenen, die am Zahlungsort des Wechsels wohnt und die im Notfall an Stelle des Adressaten eintritt. Der Notadressat wird durch den Aussteller oder einen Indossanten zur „Intervention“ und zur „Honorierung“ des Wechsels (Ehrenhalber Annahme und Zahlung) aufgefordert. Bei Annahme der Aufforderung heißt der Betreffende „Ehrenakzeptant“. Durch ihn erfolgt die Zahlung, wenn der Trassat nicht zahlt. Die Notadresse wird unten auf die Vorderseite des Wechsels gesetzt mit den Worten „Nötigenfalls“ oder „Im Notfall“ oder „Falls“ oder „Im Fall“ bei Herrn usw. Notadresse und Ehrenakzept sind praktisch außer Übung gesetzt.

Avalist, Wechselbürge, nennt man denjenigen, der als Bürge seinen Namen unter den Namen des Ausstellers oder eines Indossanten gesetzt hat (Aval = Wechselbürgschaft).

² Vgl. Lengner, Der Wechsel in seiner wirtschaftlichen Bedeutung (1895).

mittels des Wechsels überall hin, bis in die weitesten Entfernungen, Zahlungen leisten. Die Geldzahlungen werden dabei sehr vereinfacht und gestalten sich, im Verhältnis zu Barzahlungen, bedeutend billiger. Auch andere Mittel dienen dem gleichen Zwecke (z. B. Postanweisungen, telegraphische Anweisungen, jetzt insbesondere auch Schecks). Doch ist die Zahlungsfunktion dem Wechsel noch immer in weitem Umfang geblieben.

Hat z. B. ein Kaufmann aus London in Frankfurt eine Warenschuld zu zahlen, so kann er dies durch Sendung von Gold oder Papiergeld, Effekten tun, oder, wenn Schuldner und Forderungsberechtigter in dauernder Geschäftsverbindung stehen, durch Abrechnung im Konto die Zahlung vollziehen; er kann aber auch des Wechsels sich bedienen. Bei einem Bankier in London kauft er zu diesem Behuf eine Tratte auf Frankfurt und bezahlt mit derselben seine Warenschuld daselbst; vorausgesetzt wird hierbei, daß der betreffende Bankier geschäftliche Beziehungen habe zu Frankfurter Handels- oder Bankhäusern, die seine Tratten zu akzeptieren bereit sind. Für den Londoner Bankier kann unter Umständen dieselbe Tratte zugleich die Bedeutung der Einziehung eines Guthabens erhalten, welches er dem Adressaten des Wechsels gegenüber hatte. So dient oft ein und derselbe Wechsel zur Erledigung einer ganzen Reihe von Schuldverhältnissen. A hat eine Forderung an B; er zieht auf denselben einen Wechsel, in dem C als Wechselnehmer, Remittent, aufgeführt ist. Durch Gewährung dieser Wechselforderung bezahlt A eine Schuld an C; letzterer überträgt hierauf den Wechsel durch Indossament an D und tilgt hierdurch wieder eine zwischen ihm und D schwebende Schuld usw. Das bare Geld bleibt unterdessen für andere Verwendung reserviert, Geldtransporte, das zeitraubende Zählen großer Summen und die hiermit verbundene allmähliche Abnützung der Münzen sind vermieden: wenige Federstriche ersetzen all diese Umstände und verhüten die sonst unvermeidlichen Verluste.

Oft reicht die Wechselurkunde nicht aus, um alle Indossamente aufzunehmen: man klebt in diesem Falle einen Verlängerungszettel (Allonge) im Wechselformat an die Urkunde und macht, um das Abschneiden oder Anheften an einen andern Wechsel zu verhüten, auf der Allonge selbst den Vermerk: „Anhang zu einem von X auf Z den 1. Januar 1920 über Mark 2000 drei Monate dato Order A ausgestellten, an B, C, D, E und F girierten Primawechsel.“ Die Allonge dient dann zur Aufnahme neuer Indossamente.

Wir haben hier, wie eingangs gesagt wurde, lediglich beabsichtigt, einen ganz allgemein gehaltenen Überblick über die geschichtliche Entwicklung des Wechsels zu geben, um so das Verständnis des Wechselgeschäfts zu erleichtern. Die juristische Seite, die Fragen des Wechselrechts, bleiben der Rechtswissenschaft vorbehalten¹. Kurz sei nur noch hingewiesen auf den Erfolg der Bestrebungen zur Schaffung eines Weltwechselrechts. Der deutsche Reichstag nahm am 28. Juni 1913 das

¹ Auch auf den Mißbrauch des Wechsels durch Kellerwechsel (oft von lichtscheuem Gesindel der großstädtischen Verbrecherkeller ausgestellt, akzeptiert, verbürgt) und der Reitwechsel (zwei geldbedürftige Leute ziehen Wechsel aufeinander) können wir hier nicht eingehen. W. Müller, Unlauterer Wechselverkehr (1904).

Haager Abkommen zur Vereinheitlichung des Wechselrechts (vom 23. Juli 1912) nebst der zugehörigen einheitlichen Wechselordnung an, nachdem der Bundesrat schon vorher seine Zustimmung erteilt hatte. Dadurch hatte sich Deutschland zunächst verpflichtet, die Haager Wechselordnung als Gesetz in Deutschland einzuführen und während der Dauer des internationalen Vertragsverhältnisses unverändert beizubehalten. Nur England und Amerika schlossen sich von dem Abkommen aus. Doch wollten beide Staaten ihre Gesetzgebung nach Möglichkeit der vereinbarten Wechselordnung anpassen. Die deutsche Regierung veröffentlichte nun den im wesentlichen der Haager Wechselordnung entsprechenden Gesetzentwurf einer neuen deutschen Wechselordnung am 21. Januar 1914. Das neue Wechselrecht enthält gegenüber der alten Wechselordnung von 1869/71 Änderungen¹, über welche die juristische Literatur zu berichten hat. Im wesentlichen aber stimmt die Weltwechselordnung mit der deutschen Wechselordnung überein. Der Krieg verhinderte die Durchführung.

Der Ankauf von Wechseln wurde zu einem Geschäftszweig der Banken. Für einzelne Banken ist der Ankauf von Wechseln sogar das Hauptgeschäft, derart, daß sie hiervon ihre Benennung „Diskontobanken“² entnehmen.³

Was heißt: einen Wechsel diskontieren? „Einen Wechsel diskontieren heißt, ihn unter Abzug von Diskont, also gegen eine durch Diskont verminderte Valuta, erwerben (kaufen).“³

Nehmen wir an, ein Kaufmann aus Spanien habe einer Fabrik in Widnes (Lancashire) Rohstoffe zur Verarbeitung geliefert. Die Fabrikation und der Absatz der fertigen Ware beansprucht Zeit; erst der Verkauf des Produkts aber bringt der Fabrik im günstigsten Falle bares Geld; oft, wenn nicht meistens, muß auch sie dem Käufer der fertigen Chemikalien wiederum Kredit geben. Ein Kaufmann, ein Produzent, der nicht in der Lage ist, auf Kredit zu verkaufen, ist eben dadurch schon unmöglich gemacht. Andererseits bedarf die Produktion und der Handel beständig flüssiger Geldmittel zum Betrieb des Geschäfts. Hier helfen nun Wechsel und Wechseldiskontieren und machen das scheinbar Widersprechende möglich. Jene Fabrik in Widnes stellt zunächst dem spanischen Kaufmann einen Wechsel über die Warenschuld aus, etwa drei Monate nach der Ausstellung zahlbar. Bis dahin kann sie vielleicht ihre Waren abgesetzt haben oder aber durch die definitive Abwicklung sonstiger laufender Geschäfte in den Besitz des erforderlichen Geldes gekommen sein. Ungeschickte Ansetzung der Zahlungsstermine

¹ Die neue Wechselordnung versuchte auch Fremdwörter zu ersetzen. Statt Regreß, Regreßrechte heißt es: Rückgriff, Rückgriffsrechte; statt Original und Kopie: Urschrift und Abschrift; statt Akzept, Akzeptant: Annahme, Annehmer; statt Allonge: Anhang; statt Intervention: Ehreneintritt; statt Aval: Wechselbürgschaft.

² „Diskont“ (Escompte, Disconto, Sconto) ist im allgemeinen der Abzug vom vollen Betrag bei sofortiger Barzahlung, insbesondere von in kurzen Fristen fälligen Schulden, beim Wechselverkehr der nach Prozenten berechnete Zinsabzug für eine vor Verfall geleistete Wechselzahlung. Vgl. Prion, Das deutsche Wechseldiskontgeschäft (1907).

³ Wächter, Wechselrecht des Deutschen Reiches (1883) 91 ff.

aus Mangel an Kombinationsgabe und Übersicht über die Gesamtheit der schwebenden geschäftlichen Beziehungen, Leichtsinns in der Buchführung usw. können natürlich die bedenklichsten Folgen haben, den Kredit untergraben, Liquidation und Konkurs herbeiführen. Was macht aber der spanische Kaufmann mit seinem Wechsel? Wird er ihn in den Geldschrank legen bis zum Verfalltermin? So unklug ist er nicht; er weiß, daß er die Urkunde schon jetzt verkaufen und sich hierdurch schon jetzt vor dem Zahlungstage, der auf dem Wechsel angegeben, in den Besitz baren Geldes versetzen kann. Er geht also zur Bank und bietet seinen Wechsel zum Verkauf an; durch das Indossament kann er ja die Urkunde mit allen Rechten auf andere übertragen. Die Bank nimmt den Wechsel gern an, wenn der Wechselaussteller — der Fabrikant von Widnes — sowie der aus dem Indossament haftende spanische Kaufmann usw. in der Handelswelt als kreditfähig bekannt sind. Je größer diese Kreditfähigkeit, um so geringer ist das Risiko der Bank. Wie viel bezahlt nun die Bank für jenen Wechsel? Der Preis, den die Bank bezahlt, muß dem Werte des Wechsels entsprechen. Aber das ist ja scheinbar sehr einfach; oder ist denn nicht in der Urkunde selbst der Wert des Wechsels durch die Wechselsumme, auf welche der Wechsel lautet, genügend ausgedrückt? Ohne Zweifel; allein die Wechselsumme bezeichnet bloß den Wert, welchen der Wechsel zur Verfallzeit haben wird, nicht den gegenwärtigen Wert der erst in der Zukunft fälligen Geldforderung, die jetzt gekauft und verkauft werden soll. Der Unterschied nun zwischen dem Werte, den der Wechsel im Augenblick des Verkaufs hat, von dem Werte zur Verfallzeit, d. i. von dem vollen Betrag der Wechselsumme, muß beim Kaufpreis von der „Valuta“ des zu begebenden Wechsels in Abzug gebracht werden. Jene Wertdifferenz aber nennt man Diskont¹. Man berechnet den reinen Diskont, indem man eine Summe aufsucht, welche um den vom Augenblick des Verkaufs des Wechsels bis zu dessen Verfalltermin möglichen Zinsbezug vermehrt, den vollen Betrag der Wechselsumme ergibt. Für einen in 3 Monaten fälligen Wechsel von 1000 Mark erhält man bei einem Diskont von 4%: $1000 - \frac{1}{4}$ (Jahr. 3 Monate) $\times 0,04 \times 1000 = 990$ Mark. Die Diskonthöhe richtet sich im einzelnen Falle nach der Güte des Wechsels. In der Regel ist sie niedriger als der landesübliche Zins (da es sich nur um Anlegung auf kurze Frist handelt), kann aber in Zeiten der Not (Geldknappheit) über denselben steigen und an verschiedenen Wechselplätzen sehr verschiedene Höhe erreichen.

Der Wechsel, der in dem heutigen Verkehr, wie andere Wertpapiere zur förmlichen Ware geworden ist, hat ebenfalls einen Markt- und Börsenpreis erlangt, der in dem sog. Wechselkurs² auf der Börse täglich zum Ausdruck gebracht wird. Der Wechselkurs stellt sich demgemäß dar als der Marktpreis einer Wechselsumme an einem bestimmten andern Orte als dem Zahlungsort, z. B. der Marktpreis, den eine Wechselsumme, zahlbar zu Paris, an einem bestimmten Datum auf der Berliner Börse hat. Die Aufzeichnung des Wechselkurses ist keine ganz moderne Einrichtung. Lessius³ führt beispielsweise schon Wechselkurse von Ant-

¹ „Bankrate“ ist der offizielle Zinsfuß, zu welchem die Hauptbank eines Landes (bei uns die Reichsbank) Wechsel diskontiert.

² Vgl. oben S. 378 ff.

³ De iure et iustitia I. 2, cap. 23.

werpen für den 7. Dezember 1600 an. Freilich die technische Seite wurde später vollkommener und die Spekulation in den Kursen der Wechsel zu einem selbständigen Geschäft, dem sog. Arbitragegeschäft.

Setzen wir den Fall, an einem bestimmten Tage sei auf der Börse zu Berlin starke Nachfrage nach Wechseln auf London eingetreten; sofort steigt der Kurs dieser Wechsel. Der Arbitrageur, der die Entwicklung der Geschäfte mit großer Gewandtheit und Scharfsinn überschaut, telegraphiert nun an seinen Börsenagenten z. B. in Wien oder andern Orten und läßt dort, im Falle der Wiener Kurs auf London augenblicklich um so viel niedriger ist, daß mit Abzug aller Kosten dem Spekulant noch ein Gewinn erübrigen wird, eine Anzahl Wechsel aufkaufen, die er den in Berlin Nachfragenden zu liefern verspricht. Alles das vollzieht sich während der wenigen Stunden der Börsenzeit desselben Tages. Die gesteigerte Nachfrage in Wien treibt dort den Kurs in die Höhe, während das neue Angebot den Berliner Kurs herabdrückt. So dient die Arbitrage zur Ausgleichen der Kurse verschiedener Plätze und verhindert zu hohe wie zu niedrige Preise an der Börse eines und desselben Platzes.

Es erübrigt, die Bedeutung des Diskontierens im Zusammenhang mit der ganzen Bankexistenz kurz zu berühren.

Alles kommt für den Betrieb des Bankgeschäfts darauf an, daß jeden Augenblick bares Geld in der Kasse vorrätig ist. Die Bank operiert nicht nur mit eigenem Gelde, sondern noch mehr mit fremdem, ihr anvertrautem Gelde. In jedem Augenblick können daher an sie große, zuweilen die größten Anforderungen gestellt werden. Wie ist es aber möglich, stets Geld in ausreichendem Betrag vorrätig zu haben und dennoch eben das der Bank anvertraute Geld verzinslich anzulegen? Dieses Problem wird zum Teil durch das Diskontogeschäft gelöst. Die Wechselforderung ist regelmäßig eine kurzfristige. Vierzehn Tage, ein, zwei, selten mehr als drei Monate werden verfließen bis zum Zahlungstermin. Ein geschickter Bankier kann daher seine Wechselkäufe derartig einrichten, daß die Kasse beständig, vielleicht täglich, mit den fälligen Wechselsummen gespeist wird, wenigstens stets in dem Maße, daß die einlaufenden Summen ausreichen, um den nach der Geschäftserfahrung zu erwartenden täglichen Ansprüchen der Bankgläubiger gerecht zu werden. So dient das Diskontogeschäft vornehmlich dem Zwecke einer verzinslichen Geldanlage für kurze und kürzeste Fristen. Hierdurch aber wird wiederum zugleich der gewinnreiche Betrieb des nun zu besprechenden Depositengeschäfts wesentlich bedingt.

2. Das Bankdepositum¹ und die damit in Verbindung stehenden Geschäfte und Einrichtungen. In ähnlicher Weise, wie der Wechselverkehr,

¹ Vgl. Schraut, Organisation des Kredits (1883); Strauß, Unser Depositengeldersystem und seine Gefahren (1892); Neumann-Hofer, Depositengeschäfte und Depositanken (1894); Ad. Weber, Depositanken und Spekulationsbanken (1902; 3. Aufl. 1922); Lansburgh, Die Verwaltung des Volksvermögens durch die Banken (1910); Ders., Depositanken und Spargelder (1910); Hartung, Die Depositengelder in der Bankenquote (1910); Leitner,

wurde auch das eigentliche Hauptgeschäft der Banken, das Bankdepositum, im wesentlichen schon in früheren Jahrhunderten entwickelt. Dem wirtschaftlichen Bedürfnis einer sichern Wertenverwahrung mit gleichzeitiger unmittelbarer Verfügbarkeit seitens der Eigentümer kamen die Bankiers dadurch entgegen, daß sie das Geld der Kaufleute und „campsores“ anfangs als eigentliches Depositum, nur zur Aufbewahrung und unveränderten Zurückgabe, entgegennahmen. Sie stellten dem Hinterleger einen Depositenschein aus und bezogen für den Dienst, den sie ihm leisteten, eine Gebühr. Das Depositum zur Aufbewahrung wurde dann allmählich ein Depositum zur Verwaltung, der Bankier zum Kassierer seiner Kunden. Wollte z. B. der Hinterleger Zahlungen machen, dann zog er einen Wechsel auf seinen Bankier, der im Depositum Deckung für die Wechselzahlung besaß. Häufig übersandte man auch dem Forderungsberechtigten einfach eine Anweisung, welche diesen ermächtigte, bei dem Bankier die betreffende Summe zu erheben. Auch empfing der Bankier nicht selten den direkten Auftrag, Rechnungen des Hinterlegers zu bereinigen, kurz alle möglichen Geschäfte einer Kassenverwaltung zu erledigen.

Das Depositum zur bloßen Aufbewahrung oder zur Verwaltung trat bald hinter dem Depositum zur Benutzung zurück. Der Bankier verwendete nunmehr das bei ihm hinterlegte Geld in geschäftlicher Spekulation. Von den hervorragendsten Handelsplätzen Spaniens berichtet Mercado, der Vorteil aus solchen Depositen zur Benutzung sei für die Bankiers so groß geworden, daß sie für den Kassierdienst der Aufbewahrung und Verwaltung gar keine Gebühren mehr beanspruchten. Ein Gleiches erzählt Navarrus von Rom und einzelnen Städten Frankreichs. Innerhalb 3—4 Monaten mache ein Bankier mit dem bei ihm hinterlegten Gelde oft einen Gewinn von 2—3 Tausend Dukaten, indem er Geld auf Wechsel gebe oder Warenhandel betreibe. Zur moralischen Beurteilung dieses Verfahrens hebt Molina hervor, daß bei derartigen stets fälligen Bankdepositen wohl zu unterscheiden sei zwischen der rechtlichen Befugnis der Rückforderung seitens der Deponenten und der tatsächlichen Ausübung dieser Befugnis. Es geschehe unter gewöhnlichen Verhältnissen niemals, daß die Hinterleger alle gleichzeitig ihr Geld zurückforderten. Vielmehr pflegten auch in schlimmen Zeiten viele Tausende von Dukaten im Bankdepositum zu verbleiben. Hierauf allein beruhe die Möglichkeit eines gewinnreichen Betriebs des Depositengeschäfts. Hätte der Bankier jeden Augenblick die gleichzeitige Rückforderung seitens aller Deponenten zu gewärtigen, so müßte er notwendig den vollen Betrag der Depositen stets bar vorrätig halten. Ein Depositum zur Benutzung wäre aber damit ausgeschlossen. Molina verlangt von dem Bankier, daß er

Das Bankgeschäft und seine Technik³ (1912); Warschauer, Das Depositenbankwesen in Deutschland mit besonderer Berücksichtigung der Spareinlagen, in Conrads Jahrbüchern XXVII (1904) 433 ff.; Lexis, Die Bankenquote und die Depositenfrage, ebd. XL (1910) 577 ff.

bei Verwendung der Depositengelder sich die moralische Gewißheit wahre, im Falle der Rückforderung den Ansprüchen der Deponenten nach Zeit und Inhalt vollauf genügen zu können. Andernfalls verfehle der Bankier sich durch Ungerechtigkeit, welche bei wirklicher Schädigung der Deponenten die Verpflichtung zum vollen Schadensersatz mit sich führe. Hieraus ergab sich denn auch die Pflicht, einen nach der Geschäftserfahrung bemessenen Barvorrat in der Kasse zu belassen, desgleichen nur sichere und bei stets fälligen oder kurzfristigen Depositen nur leicht und schnell realisierbare Geschäfte im Wechseldiskontieren, Lombarddarlehen usw. vorzunehmen¹.

Der wesentliche Unterschied der eigentlichen Bankdepositen von den ursprünglichen Hinterlegungen zur Aufbewahrung und Verwaltung beruht auch nach Angabe eben derselben Moralisten darin, daß der Bankier nunmehr als wirklicher Eigentümer des bei ihm deponierten Geldes erschien, somit bei der Rückzahlung nur den gleichen Wert, nicht dieselben Stücke auszuliefern hatte. Als wichtigste Folgerung ergab sich hieraus, daß der Bankier nicht nur das Risiko der mit Depositengeldern gemachten Geschäfte, sondern überhaupt gänzlich und unter jeder Rücksicht die Gefahr des Verlustes trug, mochte derselbe auch durch eine sehr geringe Schuld oder gar durch Zufall herbeigeführt worden sein².

Damit waren die Grundlagen eines sichern Depositenverkehrs gewonnen, die Depositen erschienen als „*deposita irregularia*“ oder, wie Molina sagt, als ein widerrufliches Darlehen, „*precarium mutuum*“ (money on call). Zur größeren Sicherheit mußten die Bankiers vielfach den öffentlichen Behörden Kaution oder Bürgen stellen, zur eventuellen Schadloshaltung der Kunden und zur Garantierung eines ehrlichen Geschäftsbetriebs. Im großen und ganzen zeigt das Bild, welches z. B. Molina von den spanischen Banken seiner Zeit entwirft, schon eine relativ hohe Entwicklung. Der Wechsel ist im Verhältnis zu seiner heutigen Beweglichkeit freilich noch etwas schwerfällig. Die Depositenscheine ferner dienen vorläufig gewöhnlich dem Zwecke der unmittelbaren Gelderhebung aus der Bank, noch nicht so sehr dem Geldumlauf, wie heute die Banknote usw. Andererseits finden schon häufig Umschreibungen und Kompensationen von Forderungen und Schulden der Bankkunden mit Hilfe des Bankbuches statt. Ebenfalls findet der für den Gewerbebetrieb so wichtige Bankkredit schon häufige Anwendung. Das Depositum selbst gewährte dem Hinterleger Aussicht auf Krediteröffnung. Hatte ein Deponent z. B. 10 000 Dukaten bar der Bank zugeführt, so erhielt er leicht einen weiteren Bankkredit für 5000 Dukaten, so daß der Bankier Verpflichtungen des Deponenten bis zu 15 000 Dukaten zu übernehmen bereit war.

¹ Molina, *De iustitia et iure* 2, disp. 524, n. 2.

² Lessius, *De iure et iustitia* l. 2, cap. 27, dub. 2, 8.

Wie das Kontokorrentverhältnis, so wurde auch das Girogeschäft keineswegs erst in der modernen Wirtschaft erfunden. Vielmehr finden sich Girobanken bereits im 16. Jahrhundert, und zwar zuerst in Italien. Unternehmer, welche Staatseinnahmen gepachtet hatten, beließen ihren Anteil in einer gemeinschaftlichen Kasse und beschlossen, ihre gegenseitigen Forderungen und Schulden durch einfaches Zu- und Abschreiben zu erledigen¹. Man nannte eine derartige Vereinigung von Geld einen „Berg“ (*mons-cumulus pecuniarum*). Durch Vereinigung mehrerer derartiger „montes“ entstand im Jahre 1587 die erste Girobank in Venedig mit einem Kapital von 5 Millionen Dukaten. Freilich waren diese primitiven Einrichtungen noch in vielfacher Beziehung beengt. Das Geld lag tot in den Gewölben der Bank. Die Kosten der Verwaltung mußten noch durch einen besondern Beitrag der in der Zahl beschränkten Teilnehmer bestritten werden. Die Girobank war überhaupt noch kein rechtlich selbständiges Institut, sondern mehr die gemeinschaftliche Kasse der beteiligten Kaufleute. Gleichwohl waren mit diesen Anfängen schon die Grundlinien der kommenden Entwicklung gezogen, Wertumlauf ohne Geldumlauf, infolge dessen Zeitersparnis und Sicherung gegen mannigfaches Münzrisiko usw. gewonnen.

Das Depositengeschäft auch der heutigen Kreditbanken ist mit seinen Nebengeschäften im wesentlichen und im Prinzip dasselbe geblieben, wie Molina es in Spanien und Italien vorgefunden hatte. Die Neuzeit hatte nur den vorhandenen Einrichtungen größere Anwendung und technische Vollendung zu gewähren. Das Bankdepositum erscheint heute regelmäßig als ein stets fälliges Darlehen (*money on call*). Die Geschäftsleute und bemittelten Privaten glauben ihr Geld bei der Bank in sicherer und unentgeltlicher Verwahrung gut aufgehoben, derart, daß sie jeden Augenblick in beliebiger Höhe die deponierte Summe zur Verfügung haben. Viele Banken zahlen für die Deposita mäßigen Zins. Allerdings sind die Depositenschulden ein stets über der Bank schwebendes Damoklesschwert, doch in ruhigen Zeiten kein allzu gefährliches, weil die Bankgläubiger, wie gesagt, von der ihnen zustehenden Befugnis, ihr Darlehen zu kündigen, eben nicht alle zugleich Gebrauch machen werden. Es genügt, wie schon Molina² forderte, daß der Bankier bei Verwendung

¹ Beim Kontokorrentgeschäft läßt ein und dieselbe Person ihrem eigenen Konto bei der Bank in verschiedenen Zeitpunkten Beträge bald ab-, bald zuschreiben. Beim Girogeschäft erfolgt die gleichzeitige Ausgleichung zwischen verschiedenen Deponenten, welche bei derselben Bank ihre Deposita niedergelegt haben; der etwaige Überschuß, das Saldo, wird dem Berechtigten zugeschrieben. Im späteren Verlauf der Entwicklung wurde der ursprünglich geschlossene Kreis der bei der Girobank Beteiligten durchbrochen. Auch andere Personen durften ihre Wertvorräte der Bank zuführen, um durch einfache Umschreibung in den Rechnungsbüchern der Bank von dem Konto des einen Beteiligten auf das des andern die zwischen ihnen schwebenden Forderungen zu begleichen.

² De iustitia et iure 2, disp. 524, n. 2.

der Depositengelder und durch einen geeigneten Reservefonds sich die moralische Gewißheit wahre, im Falle der Rückforderung den Ansprüchen der Deponenten ohne Verzögerung entsprechen zu können.

In welcher Form kann der Deponent nun aber über sein Bankdepositum verfügen?

Zunächst wird er Wechsel auf seine Bank ziehen können. In England muß jede Bank die Wechsel ihrer Deponenten akzeptieren. Er kann sodann der Bank die Anweisung erteilen, gewisse Beträge von dem eigenen Depositum ab- und dem Guthaben einer andern, mit der Bank unmittelbar oder durch Vermittlung sonstiger Banken verbundenen Person zuzuschreiben. Auch werden den Deponenten Depositenscheine, sog. „Kassenscheine“ (Schuldscheine der Bank), bis zum Betrag ihres Guthabens ausgehändigt, die als Wertpapiere kursieren und eventuell bei Präsentation von der Bank eingelöst werden.

Als das gewöhnliche Mittel dient heute der Scheck¹.

Anweisungen auf Grund von Deposita finden sich schon bei den Trapeziten und Argentarii, den Bankiers der alten Römer und Griechen. Im Mittelalter gaben Fürsten und Städte wohl auch Anweisungen aus auf öffentliche Abgaben. Es waren das aber nur dem Scheck ähnliche Anweisungen, während man unter Scheck im üblichen Sinne Anweisungen einer Person auf ihr Guthaben (in Depositen- oder Kontokorrentkonto) bei einer Bank versteht. Wohl schon im 15. Jahrhundert nahm in Italien das eigentliche Scheckwesen seinen Anfang und wurde dann im 17. Jahrhundert in Holland und England weiter ausgebildet. In England waren es namentlich die Goldschmiede, die über sichere Gewölbe verfügten, bei denen Depots hinterlegt und auf welche Scheckanweisungen ausgestellt wurden. Um die Mitte des 19. Jahrhunderts war namentlich in England das Scheckwesen schon stark in Übung, der Scheck die Form, in der über ein Depot oder den von der Bank eröffneten Buchkredit verfügt wurde². Die allgemeine Anwendung des Schecksystems

¹ Ausführliche Literaturangaben in dem Artikel über Scheck (Recht) von Georg Cohn im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VII⁸, von G. v. Schanz im Wörterbuch der Volkswirtschaft II⁸, auch bei Lessing, Scheckgesetz (1908) usw. Erwähnt seien Conrad, Handbuch des deutschen Scheckrechts (1908); G. Obst, Wechsel- und Scheckkunde (1906); Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs (1907); Raudnitz, Das Scheckrecht in den europäischen Staaten (1910); Buff, Der gegenwärtige Stand und die Zukunft des Scheckverkehrs in Deutschland (1907); Adler, Wesen und Zukunft des Schecks (1913); Ulrich, Depositenbanken als Grundlage des Scheckverkehrs (1908); Max Trimborn, Das Scheckwesen, insbesondere der deutsche Postscheckverkehr² (1910); Jaffé, Das englische Bankwesen² (1910); Kinley, The use of Credit Instruments in the United States (1910).

² In London wurden vor dem Kriege über 97% aller Zahlungen bei Banken in Schecks gemacht, etwas über 2% in Noten, nur 0,72% in Münze. In den englischen Provinzen verhielten sich die Zahlungen in Schecks zu den Zahlungen in Münze oder Noten wie 87 zu 13.

und seine Verbindung mit dem Ausgleichungsverkehr führte hier zu einem vollkommen bankmäßigen Zahlungsverkehr. Die Bank zahlte in Ausübung der Funktion als Kassenverwaltung ihrer Kunden. Auch in Deutschland hatte sich der Scheck einigermaßen schon vor dem Weltkrieg eingebürgert. Bei der Beratung des Scheckstempelgesetzes glaubte man (1909) auf Grund von Stichproben die Verwendung von 70 Millionen Stück annehmen zu dürfen (ohne Postschecks). Die Kriegszeit brachte dann wieder Steigerung des Scheckverkehrs (bargeldloser Zahlungsverkehr!).

Der Scheck ist eine besondere Art der schriftlichen Anweisung. Doch ist der Begriff der „Anweisung“ weiter und umfassender. Die Anweisung des Bürgerlichen Gesetzbuches kann an eine beliebige Person, die des Handelsgesetzbuches wenigstens an jeden Kaufmann gerichtet sein, was beim Scheck, wie wir gleich sehen werden, nicht der Fall ist. Ferner lautet der Scheck immer auf Zahlung einer Geldsumme, während Anweisungen nicht nur Geld, sondern auch Wertpapiere und andere vertretbare Sachen, z. B. Getreide, zum Gegenstand haben können.

Scheck und Wechsel stehen einander nahe. Nach englisch-amerikanischem Rechte gilt der Geldscheck als eine Art des Wechsels. Auf dem Kontinent aber ist „Wechsel“ nur eine Urkunde, die sich selbst als Wechsel bezeichnet und die dem besondern Wechselrecht untersteht. Beim Wechsel handelt es sich regelmäßig um Gewährung eines Kredits. Die Wechselschuld ist, vom Sichtwechsel abgesehen, nicht sogleich, sondern erst nach Wochen, Monaten fällig. Der Wechsel ist Kreditpapier, der sofort einlösbare Scheck dagegen Kassapapier. Der Mann, der einen Wechsel verkauft, braucht Geld; der Mann, der einen Scheck verkauft, hat Geld (Georg v. Siemens). Der Wechsel kann durch viele Hände gehen, der Scheck aber kommt rasch an seine Zahlstelle, wo er sofortige Zahlung findet.

Scheck und Banknote unterscheiden sich dadurch, daß der Scheck Zahlungsanweisung eines Dritten auf die Bank, die Note aber Anweisung der Bank auf sich selbst, Zahlungsverprechen der Bank ist. Die Banknote lautet ferner auf gesetzlich bestimmte runde Beträge. Der Scheck kann dagegen auf den Betrag ausgestellt werden (so und so viel Mark und Pfennige), der in jedem Einzelfalle zu bezahlen ist. Die Banknote ist für größeren und beständigeren Umlauf im Verkehr bestimmt, der Scheck kommt stets nur in wenige Hände.

Durch Giro, wenn der Empfänger des Schecks bei der nämlichen Bank ein Konto hat oder durch gegenseitige Kompensation (Verrechnung) der auf Banken lautenden Schecks, gewinnt der Scheckverkehr sehr, bringt sowohl dem Aussteller wie dem Empfänger des Schecks gleichmäßigen Nutzen.

Gehen wir nun auf die wichtigsten Einzelheiten des Scheckverkehrs etwas näher ein.

Zu den wesentlichen Erfordernissen des Schecks gehören überall: die Unterschrift des Ausstellers, Ort und Datierung der Ausstellung, Bezeichnung des Bezogenen und des Zahlungsortes. Im übrigen weisen die gesetzlichen Bestimmungen über Scheck und Scheckwesen in den einzelnen Ländern mannigfache Verschiedenheiten auf. Für Deutschland brachte das Gesetz vom 11. März 1908 die gesetzliche Regelung des Scheckwesens.

Die Hauptbestimmungen des deutschen Scheckgesetzes sind folgende: Damit rechtlich ein Scheck vorliege, muß die Urkunde enthalten:

1. die in den Text aufzunehmende Bezeichnung als Scheck;
2. die an den Bezogenen gerichtete Anweisung des Ausstellers, aus seinem Guthaben eine bestimmte Geldsumme zu bezahlen;
3. die Unterschrift des Ausstellers;
4. Ort und Tag der Ausstellung.

Passive Scheckfähigkeit besitzen nach deutschem Recht nur Banken und bankähnliche Institute. Also nicht bloß Banken, sondern auch in das Genossenschaftsregister eingetragene Genossenschaften, unter amtlicher Aufsicht stehende Sparkassen und öffentliche Kassen, soweit dieselben statutenmäßig Geld von andern annehmen und für fremde Rechnung Zahlungen leisten. Der Scheck setzt ein Rechtsverhältnis zwischen dem Aussteller und Bezogenen, ein Guthaben voraus, da der Scheck Anweisung auf das Guthaben ist. Es wäre aber um die Sicherheit des Scheckverkehrs schlecht bestellt, wenn jeder Privatmann Scheckfähigkeit besäße. Indem die Scheckfähigkeit auf Firmen beschränkt wird, die im Handelsregister eingetragen sind und die gewerbsmäßig Bankiergeschäfte betreiben, und anderseits auf bankähnliche Anstalten, ist möglichste Sicherheit geboten, daß tatsächlich ein Guthaben des Scheckausstellers vorhanden, und daß der Scheckempfänger beim Bezogenen die im Scheck genannte Summe auch wirklich erhalten werde. Die Vorteile des Scheckwesens (Zusammenfluß der zerstreuten Bargeldsummen in Banken und ähnlichen Instituten, Vereinfachung der Zahlungen durch Überschreibungen, Gut- und Lastschriften in den Geschäftsbüchern der Geldinstitute) gelangen erst durch jene mit der Beschränkung der Scheckfähigkeit verbundene Sicherheit zur vollen Geltung.

Der Scheck enthält regelmäßig den Namen des Zahlungsempfängers. Doch kann er auch einfach auf den Inhaber lauten. Wie der Wechsel, kann ebenfalls der Scheck indossiert werden, wenn nicht im Scheck selbst die Weitergebung untersagt ist („nicht an Order“). Wie beim Wechsel, so haftet auch beim Scheck der Aussteller für die Einlösung, aber ebenso jeder Indossant. Das Regreßrecht beim Scheck ist ähnlich wie beim Wechsel.

Wird beim Wechsel (Kreditmittel) meist eine bestimmte Zeit für die Zahlung genannt (Auf-Sicht-Wechsel sind selten), dann ist der Scheck (reines Zahlungsmittel) bei Sicht zahlbar. Die Angabe einer andern Zahlungszeit würde den Scheck ungültig machen¹. Auch ist die Umlaufzeit für Schecks auf zehn Tage nach der Ausstellung beschränkt. Ist der zehnte Tag ein Sonntag oder ein am Zahlungsort staatlich anerkannter Feiertag, so tritt an Stelle des Sonntags oder Feiertags der nächstfolgende Werktag. Die Akzeptierung ist untersagt².

¹ Italien, Portugal, Rumänien lassen auch kurzfristige Sichtschecks zu.

² Grundsatz der Akzeptunfähigkeit, befolgt von Deutschland, Schweiz, Italien, Skandinavien, Österreich, nicht von Frankreich, Belgien, Holland, England, Amerika.

Die Banken pflegen ihren Kunden ein sog. Scheckbuch zu übergeben, in welchem sich Blanketts befinden, die im Falle des Gebrauchs herausgenommen und ausgefüllt werden.

Als Typus der äußeren Form des Schecks mag der weiße Scheck der Deutschen Reichsbank dienen, dessen Form auch von allen mit der Reichsbank in Abrechnung stehenden Banken angenommen wurde. Dieses weiße Scheckformular der Reichsbank hat folgende Gestalt:

| | | | |
|--------------|--|--------------------------|---------|
| Nr. | Nr. | // | 500 000 |
| | | | 450 000 |
| | | | 400 000 |
| | Die Reichsbank | | 350 000 |
| Ausgehändigt | | | 300 000 |
| an | wolle zahlen gegen diesen Scheck aus | meinem Guthaben | 250 000 |
| | | unsrem | 200 000 |
| | | | 150 000 |
| | an | | 100 000 |
| | | | 50 000 |
| | | oder Überbringer | 40 000 |
| M | | | 30 000 |
| | Mark | | 20 000 |
| | | | 10 000 |
| Datum | | den..... (Unterschrift.) | 5 000 |
| | | | 4 000 |
| | | | 3 000 |
| | Schecks, in welchen der Zusatz „oder Überbringer“ | | 2 000 |
| | durchstrichen oder eine Zahlungsfrist angegeben ist, | | 1 000 |
| | werden nicht bezahlt. | | 500 |

Der Abschnitt links, der Talon, mit der gleichen Nummer versehen wie der Scheck selbst, bezeichnet den Scheckempfänger, ferner die Höhe der Summe und das Datum. Der Talon bleibt im Scheckbuch. Der mittlere Teil, der eigentliche Scheck, ist an der durch die punktierte Linie gekennzeichneten Stelle abtrennbar. Derselbe wird ausgefüllt und abgetrennt. Rechts befindet sich eine Zahlenskala von 500 bis 500 000. Diese Zahlenskala erschwert Fälschungen. Lautet der Scheck z. B. auf 5000, so kann man nicht aus 5000 die Zahl 500 000 machen, wenn die Ziffern über 5000 abgetrennt oder durchstrichen sind. Da übrigens der Betrag nicht nur in Zahlen, sondern auch in Worten angeführt wird, ist die Fälschung nicht so leicht. In Deutschland kann durch zwei parallele Linien, quer über den Scheck gezogen, zwischen denen die Worte „Nur zur Verrechnung“ (Verrechnungsscheck) stehen, die bare Auszahlung des Schecks verhindert werden. Die Summe wird dann bloß buchmäßig bei der Bank übertragen. Ein Unbefugter vermag so den Scheck nicht zu mißbrauchen, um sich die Schecksumme auszahlen zu lassen.

Hat jemand bei der Reichsbank eine gewisse Stammeinlage (tausend oder mehrere tausend Mark) eingezahlt, so kann er dort ein sog. Girokonto erhalten. Er darf dann nicht nur mittels des gewöhnlichen Schecks, des weißen Reichsbankschecks, über sein Guthaben verfügen, sondern auch durch Überweisung an andere Girokunden der Bank Zahlungen machen. Für diese Überweisungen hat die Reichsbank ein besonderes Formular:

den roten Überweisungs-(Giro-)scheck, kurz „roter Scheck“ genannt (in Wirklichkeit nicht Scheck, sondern Umschreibungsauftrag).

Der rote Scheck besagt: Die Reichsbank wolle dem Konto von X. in K soundso viel Mark gutschreiben und dafür belasten das Konto von Y. Datum temporis et loci (Firmenstempel).

Mit Rücksicht auf das deutsche Recht dürfen wir den Scheck wohl folgendermaßen definieren: Unter einem Scheck verstehen wir eine die Bezeichnung als Scheck enthaltende Anweisung eines Kunden auf sein Guthaben bei einem scheckfähigen Geldinstitut¹.

Die privat- und volkswirtschaftliche Bedeutung des Scheckwesens ist nicht gering². Zunächst hat der einzelne dadurch die schon an anderer Stelle³ angeführten Vorteile der bargeldlosen Zahlung. (Die Mühen und Gefahren der Barzahlungen fallen fort; Geldbeträge sind bei den Banken sicherer verwahrt, bringen vielfach auch Zinsen; die Bank übernimmt für den einzelnen die Kassenhaltung und -verwaltung; der geschäftliche Verkehr gewinnt an Ordnung und Pünktlichkeit.) Letzteres kommt auch schon der ganzen Volkswirtschaft zugute. Dann wird durch ein ausgebildetes Scheckwesen der allgemeine Zinsfuß dadurch günstig beeinflusst, daß die Banken kurzfristiges Kapital in größerer Menge und billiger anbieten können. Der Scheckverkehr, wo er eingebürgert ist, bewirkt, daß bei den Geldinstituten Millionen sich ansammeln, die sonst in privaten Kassen bleiben würden, so aber in der Volkswirtschaft Verwendung finden.

Ein „gentleman“, so bemerkte ein englischer Kaufmann, zahlt nie in barem Gelde, er gibt einen Scheck auf seinen Bankier.

Für den Reiseverkehr bietet der Scheck besondere Vorteile. Der sog. Reisescheck lautet auf eine bestimmte runde Summe, ist insofern ein limitierter Scheck. Diese Summe wird zu einem festen, vom Kurse des Tages unabhängigen Kurse in die Währung der wichtigsten Kulturländer umgerechnet, und diese Umrechnung ist jedem Scheck aufgedruckt. Bei einer großen Reihe von Zahlstellen kann die Einlösung in landesüblicher Münze im Ausland ohne Abzug erwirkt werden. Schwankungen des Kurses ist der Reisende auf diese Weise (in normalen Zeiten) nicht unterworfen und vor Übervorteilungen im Geldwechseln geschützt. Vor dem Weltkrieg gab z. B. das Reisebureau der Hamburg-Amerika-Linie

¹ Vgl. Heft 10 der Staatsbürger-Bibliothek (Volkverein) 62 ff.; Rothschilds Taschenbuch⁵⁸ (1920, herausgegeben von Christian Eckert) sagt: „Der Scheck ist eine auf eine hierzu fähige Person oder Anstalt gezogene, nicht akzeptable und auf Sicht zahlbare Anweisung, aus dem Guthaben des Anweisenden eine bestimmte Summe an den Angewiesenen zu zahlen.“

² Trimborn, Das Scheckwesen 21 ff. — Ein Scheckstempel wird seit dem Gesetz vom 26. Juni 1916 nicht mehr erhoben.

³ Oben S. 176 ff.

solche Reiseschecks heraus, gezogen auf die Direktion der Diskontogesellschaft in Berlin.

Ein zur Ergänzung des Depositenverkehrs dienendes Institut ist das sog. Clearing-House¹, auch Saldierhaus, Abrechnungs-, Ausgleichungs-, Liquidationshaus genannt.

Die Kassenboten verschiedener Londoner Banken verabredeten, statt mit Geld und Papieren den weiten Weg von einer Bank zur andern zu machen, in einem günstig gelegenen Frühstückslokal zusammenzutreffen und dort ihre Sendungen auszutauschen. So kam man auf den Gedanken, zum Zwecke gegenseitiger Abrechnungen einen gemeinsamen Platz zu wählen, wo die Vertreter der Banken zu gewissen Zeiten zusammenkämen. Die Einrichtung selbst wie der Ort erhielten den Namen „Clearing-House“. Das Londoner Clearing-House wurde 1775 von Bankiers der Lombardstreet gegründet. Hier wurden fällige Forderungen und Verbindlichkeiten aller Art und aller Geschäftskunden der Hauptbanken, insbesondere der mit ihnen in Verbindung stehenden Provinzialbanken, gegenseitig ausgetauscht zum Zwecke der Kompensation von Forderungen und Schulden. Die Differenz, die sich entweder positiv oder negativ, zu Gunsten oder zu Lasten der beteiligten Banken bei der Abrechnung ergab, das Saldo, konnte bar oder durch Umschreibung zwischen den einzelnen Banken erledigt werden. Es bedeutete, wie gesagt, eine Vereinfachung des Zahlungsverfahrens, als nicht mehr jede einzelne Bank mit jeder andern Bank die Regulierung vollzog, sondern mit der Gesamtheit der am Clearing beteiligten Banken, repräsentiert durch das Clearing-House, die Abrechnungsstelle. Alle Zahlungsverpflichtungen werden dabei auf „ein fingiertes Subjekt“, eben das Clearing-House, bezogen. Jede Bank rechnet zusammen, wieviel sie von sämtlichen Mitgliedern zu erhalten oder ihnen zu zahlen hat. „Alle Schulden und alle Forderungen der Beteiligten untereinander werden damit in eine Forderung oder Schuld jedes Teilnehmers gegenüber der Abrechnungsstelle verwandelt. Diese werden durch Kompensation beglichen und die Spitzen (Saldi) in bar oder auf dem Giroweg erledigt“ (Schulze-Gävernitz). Das Clearing-House hat bei der Bank von England ein eigenes Konto².

Nicht nur der gesamte Zahlungsverkehr eines Landes erfuhr durch diese Einrichtung eines entwickelten Kreditverkehrs außerordentliche Erleichterung. Auch in dem einzelnen Bankinstitut sind die verbleibenden Barzahlungen im Verhältnis zu den Gesamtsummen, die auf diesem Wege verrechnet werden, gering, geradezu verschwindend.

In Deutschland wurde das Clearingverfahren durch die Reichsbank unter Mitwirkung der hervorragendsten Banken durchgeführt.

¹ Clearing = Ausgleichungssystem.

² Der Geschäftsgang ist folgender: 1. Ermittlung der Debitoren; 2. Ermittlung der Kreditoren; 3. Ermittlung der Saldi; 4. Feststellung der Abzüge für nicht in Ordnung befundene Schecks; 5. Schlußbilanz und Schlußregulierung.

Speziell der Scheckverkehr erhielt starke Erweiterung durch den Postscheck. Nur beschränkte Kreise hatten den Vorzug einer Bankverbindung. Auch vermochten bloß bevorzugte Personen die von der Reichsbank geforderte Stammeinlage von tausend oder mehreren tausend Mark einzuzahlen und diese Stammeinlage Jahr für Jahr zinslos stehen zu lassen. Durch die Einrichtung des Postüberweisungs- und -Scheckverkehrs aber wurde es den weitesten Kreisen möglich, sich des Schecks zu bedienen. In der Post haben nun auch mittlere und kleinere Leute ihre Scheckbank. Die Tätigkeit dieser Bank erstreckt sich nicht nur auf Städte, sondern dringt bis in das entlegenste Dorf, wo immer noch ein Landbriefträger hinkommt¹. Die Post verfügt über 20 000 Filialen, eine Zahl, die auch von der mächtigsten Großbank nicht erreicht wird. Dazu kommt die große Sicherheit einer solchen Bank, hinter der die Finanzmittel des Staates stehen und die nicht zur Zahlungseinstellung schreiten wird. Die Verwaltung dieser Bank arbeitet ferner mit der ganzen Präzision ihres bewährten Beamtentums. Seine gesetzliche Regelung bekam der Postscheck durch die Postscheckordnung vom 6. November 1908 (mit Abänderung [des § 8] durch Bekanntmachung vom 22. Oktober 1909, ferner Ausführungsbestimmungen und Dienstanweisungen für die Postanstalten). Die schon für 1912 in Aussicht genommene definitive Regelung erhielt der Postscheckverkehr durch das Postscheckgesetz vom 26. März 1914.

Zur Bewältigung des Postscheckverkehrs wurden als Zentralpunkte gewisser Gebiete Postscheckämter an großen Plätzen eingerichtet. Der Beitritt zum Postscheckverkehr vollzieht sich ganz einfach. Man fordert an dem Postschalter ein Antragsformular und füllt dasselbe aus. Die Postanstalt befördert den Antrag an das betreffende Postscheckamt. Dort wird dem Antragsteller ein Scheckkonto mit bestimmter Kontonummer eröffnet. Die Eröffnung des Kontos wird dem Antragsteller mitgeteilt; er erhält die gewünschten Scheck- und Überweisungsformulare. Nun kann der Verkehr beginnen. Wir unterscheiden dabei die beiden Hauptgruppen des Zahlungsverkehrs: die Einzahlungen eines Kontoinhabers oder an einen Kontoinhaber und anderseits die Auszahlungen.

1. Zunächst die Einzahlungen. Vorbedingung ist die Einzahlung einer Stammeinlage jetzt von 25 *M* (laut Postscheckordnung vom 7. April 1921, früher von 100, dann von 50 *M*) seitens dessen, dem ein Postscheckkonto eröffnet wird. Diese Stammeinlage muß der Kontoinhaber (zinslos) dauernd auf seinem Konto belassen, bis er etwa aus dem Postscheckverkehr ausscheiden will. Auf das Postscheckkonto darf sowohl der Inhaber des Kontos wie jeder andere im Deutschen Reiche, auch jemand, der selbst kein Postscheckkonto besitzt, Einzahlungen machen. Für solche Einzahlungen, die bei jeder Postanstalt gemacht werden können, bedient man sich eines besondern Formulars, der Zahlkarte (bei den Postanstalten und Scheckämtern erhältlich).

Leute, die Rechnungen zu verschicken haben, senden zweckmäßigerweise mit den Rechnungen zugleich solche Zahlkarten zur Erledigung der Zahlungspflicht. Auf Antrag eines Kontoinhabers können sämtliche für denselben eingehende Postanweisungen seinem Postscheckkonto gutgeschrieben werden. Die Post-

¹ Zur weiteren Orientierung sei verwiesen auf Max Trimborn, Das Scheckwesen, insbesondere der deutsche Postscheckverkehr² (1910); Kirschberg, Der Postscheck (1906); die (alle aus dem Jahre 1909 stammenden) Schriften mit gleichem Titel über den Postüberweisungs- und -Scheckverkehr von Aschenborn, Mäder, Mez, Neumann, Scheibe.

anstalt überweist dann den Betrag der für den Antragsteller eingegangenen Postanweisungen täglich mittels Zahlkarte an das Postscheckamt zur Gutschrift, während die Abschnitte der Postanweisungen dem Kontoinhaber zugesandt werden. Auch durch Postauftrag oder Nachnahme eingezogene Beträge können auf diese Weise dem Postscheckkonto überwiesen werden.

Hat derjenige, der an mich zahlen will, selbst ein Postscheckkonto und soll die Zahlung durch Überweisung von dem Konto des Zahlenden auf mein Konto erfolgen, so bedient sich der Überweisende nicht der Zahlkarte, sondern des Überweisungsformulars. Der Überweisungsverkehr ist volkswirtschaftlich dadurch wichtig, weil eben auf diesem Wege viele Zahlungsausgleiche sich vollziehen, ohne daß Geld in Bewegung gesetzt wird.

2. Auszahlungen können von dem Inhaber eines Kontos mittels des Postschecks erwirkt werden. Auf dem Postscheckformular heißt es dann: Das Postscheckamt in X. zahle gegen diesen Scheck aus meinem Guthaben den Betrag von soundso viel Mark und Pfennigen an Herrn Y. in Z. (folgt Unterschrift mit Datum temporis et loci). Hat der im Scheck bezeichnete Zahlungsempfänger kein Postscheckkonto, oder wird Barzahlung gefordert, dann zahlt die zuständige Postanstalt gemäß Auftrag des Scheckamtes den Betrag an den Empfänger aus. Indossierung findet beim Postscheck nicht statt. Ist die Bezeichnung eines bestimmten Empfängers im Scheck ausgelassen, so kann ein solcher Inhaber- oder Kassenscheck von jedem Inhaber bei der Kasse des Scheckamtes, welches das Konto des Scheckausstellers führt, zur Einlösung, bar oder zur Gutschrift auf sein eigenes Konto vorgelegt werden.

Der Inhaber eines Scheckkontos kann jederzeit aus dem Scheckverkehr austreten. Auf schriftliche Benachrichtigung des Postscheckamtes hin erhält der Kontoinhaber sein Guthaben nebst Stammeinlage zurück.

Beachtenswert ist auch die Verbindung des Postscheckverkehrs mit dem Reichsbankgiroverkehr. Postscheckinhaber, die auf ein Reichsbankgironkonto Zahlungen leisten wollen, können den Betrag von ihrem Postscheckkonto mittels Postgiroformulars auf das Postscheckkonto der Reichsbank überweisen¹.

Die neue Postscheckordnung für das Deutsche Reich (in Geltung vom 15. April 1921) hat keine wesentlichen Änderungen gebracht, wohl aber eine Vereinfachung der Fortführung des Postscheckkontos nach dem Tode des Postscheckkunden.

3. Das Notenemissionsgeschäft². Man kann über sein Depositum verfügen durch einfache Buchübertragungen nach persönlicher Erklärung oder

¹ Am 1. Februar 1910 wurde zwischen dem Deutschen Reich, Österreich-Ungarn und der Schweiz ein internationaler Verkehr in der Weise eingerichtet, daß jeder Inhaber eines Scheckkontos bei einem deutschen Postscheckamte von seinem Konto Beträge auf ein Scheckkonto bei dem österreichischen Postsparkassenamt in Wien oder der ungarischen Postsparkasse in Budapest oder den schweizerischen Postscheckbureaus überweisen konnte und umgekehrt.

² Abgesehen von den in der allgemeinen Literaturangabe aufgeführten Schriften sei hier noch hingewiesen auf Ph. Geyer, Zettelbankwesen² (1875); M. Wirth, Handbuch des Bankwesens³ (1893); Muntz, Geschichte und Theorie der Banknote (1896); A. Haffner, Das Notenbankwesen in der Schweiz, England und Deutschland (1908);

durch eine der Bank erteilte Anweisung. Handelt es sich um eine Bank, welche das Geschäftsleben des Landes weithin umfaßt, so wird diese Verfügungsform die einfachste Art sein, mittels welcher jemand überallhin Zahlungen machen kann. Eine andere Form der Verfügung über ein Depositum ist, wie wir sahen, der Scheck. Man beauftragt dabei die Bank, anderwärts Zahlungen zu machen. Oder (eine dritte Form) man läßt sich auf Grund der gemachten Einlage von der Bank ein Zahlungsverprechen, in Form eines Depositenscheins, ausstellen.

Derartige Zahlungsverprechen der Banken fanden sich schon früh in Italien. Die weitere Ausbildung des Notenwesens erfolgte aber in England. Hier gaben die Goldschmiede, die Bankgeschäfte betrieben, Noten aus, die auf den Inhaber lauteten, mit dem Versprechen, zu zahlen (Goldschmiednoten). Das englische Gesetz stellte diese Noten dem inländischen Wechsel gleich. Sind ja auch solche Zahlungsverprechen der Banken, die den Grundinhalt der Banknote bildeten, dem eigenen Wechsel ähnlich, wie der Scheck, die Anweisung an die Bank, Dritten zu zahlen, der Tratte verwandt ist. Der Wechsel aber ist regelmäßig Orderpapier, die Banknote dagegen Inhaberpapier; der Wechsel wird durch Indossament übertragen, die Banknote ohne Giro durch einfache Übergabe; wer einen Wechsel verkauft, haftet dem Käufer für die Güte des Papiers, die Übergabe der Banknote aber beseitigt jede Verpflichtung wie jedes Recht des Inhabers aus der Urkunde. Nur der Bankier ist aus der Note verpflichtet, ein Regreß an andere fehlt. Ist die pünktliche Einlösung der Note durch die Bank ausreichend gesichert, die Banknote also von einem bekannten, zahlungsfähigen Bankier ausgestellt, so macht gerade der Wegfall von Regreßansprüchen die Banknote zu einem beliebten Umlaufsmittel. Der Umstand ferner, daß die Note auf runde Beträge lautet, während der Scheck nach Bedürfnis auch ungerade Anweisungen haben kann, ferner die Beglaubigung der Note durch die Zahlung versprechende Bank geben der Banknote eine Umlaufsfähigkeit, die dem Scheck fehlt.

Der ursprüngliche Charakter der bloßen Bescheinigung über Depositen (Depositenschein), der Anweisung auf Depositen, des Zahlungsverprechens auf Grund eines Depositums, ist bei der Banknote beseitigt. Die Geldunterlage wird hier durch die Kreditunterlage ersetzt. Anstatt zu warten, bis die Deponenten ihr Geld bringen, schaffen sich die Banken durch die Notenausgabe gewissermaßen selbst das Kapital, dessen sie zur Ausdehnung ihres Geschäftskreises und zur Vermehrung ihres Profits bedürfen¹.

Banknoten im heutigen Sinne sind also von einer Bank auf den Inhaber gestellte und auf eine runde Summe lautende gedruckte Schuld-

K. Helfferich, Zur Erneuerung des deutschen Bankgesetzes (1899); M. Warnack, Die Entwicklung des deutschen Banknotenwesens (1905) usw.

¹ Die Idee der Banknotenausgabe wird auf Palmstruch, den Begründer der Bank von Stockholm (1656), zurückgeführt.

scheine, welche die Bank dem Verkehr übergibt, normalerweise unter gleichzeitiger Übernahme der jederzeitigen Einlösungspflicht gegen Währungsgeld.

Indem man ursprünglich die Noten bei der Bank durch Depots kaufen mußte, wurde das Metallgeld, das man für die Noten ausgab, dem Verkehr entzogen. Die Banknote war nur bequemes Zahlungsmittel. Eine Vermehrung der Zahlungsmittel aber fand dabei nicht statt, so lange eben das bare Geld in gleichem Betrag bei der Bank liegen mußte. Darum hatte die Banknote auch keinen Einfluß auf die Ausgleichung des wechselnden Geldbedarfs der Volkswirtschaft. Das änderte sich aber, sobald die Banknote aus einem Depositenschein zu einem Kreditschein geworden und die Bank nunmehr auch über die bare Deckung hinaus Noten ausgeben konnte. Jetzt war die Banknote nicht nur ein bequemes, sondern auch ein neues Zahlungsmittel; sie vermehrte die Umlaufmittel des Verkehrs, konnte eine Ausgleichung des Geldbedarfs der Volkswirtschaft bewirken, eine elastische Ergänzung der metallischen Zirkulationsmittel entsprechend dem jeweiligen Bedarf nach Umlaufmitteln herbeiführen. Auch der Scheck, der auf einen von der Bank eröffneten Kredit gezogen wird, und ebenso der Giroverkehr auf Kredit, wobei kein Metallgeld in gleichem Betrag bei der Bank effektiv liegen muß, vermehren die Zahlungsmittel. Es handelt sich dabei aber, wie auch beim Wechsel, um ein neues Zahlungsmittel bloß für einen engeren Geschäftskreis von Personen, während die Banknote ein allgemein verwendbares Zahlungsmittel ist. Die Banknote ist gewissermaßen die „Ausmünzung des Kredits“. Sie nimmt unter den Kreditzahlungsmitteln eine ähnliche Stellung ein wie die Münze im Geldwesen. Wie das Gepräge der Münze Sicherheit gewährt, so macht auch die einheitliche Beschaffenheit der Banknoten eine kaufmännische Prüfung regelmäßig unnötig. Man prüfte im Verkehr eine Banknote der Reichsbank nicht mehr als ein Zwanzigmarkstück.

Die Ausgabe von Banknoten bringt der sie ausgebenden Bank beträchtlichen Gewinn, nämlich für den Teil der Notenbeträge, der über die bare Deckung hinausgeht. Mit den Noten, die bar gedeckt sind, macht sie keine besondern Geschäfte. Es sind zwar unverzinsliche Schuldscheine, allein die Festlegung der baren Deckung hebt diesen Vorteil wieder auf. Erfahrungsmäßig steht nun aber fest, daß innerhalb einer gewissen Zeit regelmäßig nur ein Teil der Notendeckung der Depots abgehoben wird, wie oben bei der Lehre vom Depositengeschäft schon gesagt wurde. Daraus ergibt sich die Möglichkeit, das Geld anderweitig vorteilhaft zu verwenden. Nur muß die Bank dafür sorgen, daß ihr Barvorrat den auf Grund der Erfahrung anzunehmenden täglich fälligen Verpflichtungen entspreche, und daß für den Restbetrag der Passiva entsprechend liquide¹,

¹ Eine Bilanz, die nachweist, daß die Mittel zur Erfüllung der kurzfristigen Verbindlichkeiten vorhanden sind, ist flüssig (liquid).

d. i. in kurzer Zeit fällige, rasch einlösbare Deckung vorhanden sei. Läßt die Bank diese Vorsichtsmaßregeln außer acht, emittiert sie, verlockt durch die Aussicht auf Gewinn, Banknoten weit über die Barbestände hinaus, gibt sie die ihr zur Verfügung stehenden Werte auf lange Termine oder auf gewagte oder unsolide Geschäfte aus, dann entsteht die Gefahr, daß sie im gegebenen Augenblick ihre Noten nicht einlösen kann, zum schweren Schaden des ihr vertrauenden Publikums¹.

War es früher noch eine umstrittene Frage, ob es besser sei, die Banknotenausgabe frei zu geben oder dem Staate bzw. staatlich konzessionierten Banken vorzubehalten, so dürfte heute die Notenfreiheit wenige Verfechter mehr finden. In allen Kulturstaaen wird vielmehr die Notenausgabe als eine öffentliche Angelegenheit behandelt. Das Wort Tookes: „Free trade in banking is synonymous with free trade in swindling“, trifft ganz besonders bei dem Notengeschäft zu.

Eines der besten Mittel zur Sicherstellung der Honorierung ihrer eigenen Verbindlichkeiten ist für Notenbanken das Diskontieren von Wechseln mit kurzer Laufzeit. Es wird der Bank nicht schwer fallen, selbst bei stark gesteigertem Angebot von Wechseln, zu diskontieren, weil sie wenigstens zum Teil in Noten diskontiert, Wechselforde-

¹ Durch Mißachtung solcher Vorsichtsmaßregeln ging auch die von dem Schotten John Law in Frankreich begründete Notenbank (seit 1718 Staatsbank) zu Grunde. Law meinte, daß wie ein privater Bankier einen zehnmal größeren Kredit genieße, als sein Grundkapital beträgt, auch der Staat, indem er das Geld des Landes zu einem Bankfonds vereinige, für den zehnfachen Betrag Kreditzettel ausgeben dürfe. So wurde denn eine gewaltige Menge von Banknoten mit Zwangskurs in Zirkulation gesetzt. Das Publikum brachte der Bankvaluta zunächst um so leichter Vertrauen entgegen, je schlechter die staatliche Münzwirtschaft war (unterwertige Ausprägung des Staatsmetallgeldes usw.). Theoretisch wußte freilich auch Law, daß Noten nur so lange etwas wert sind, als entsprechend bares Geld zur Verfügung steht. Praktisch aber ließ er das außer acht. So mußte denn seine Bank an denselben Fehlern zu Grunde gehen, an welchen jede Zettelbank verkracht. Ferner hatte Law sich darin getäuscht, daß die große Menge von Papieren zur Produktion anregen würde. Er vergaß, daß Umlaufsmittel, die über den Bedarf des Verkehrs hinausgehen, die Preise verteuern, die Ausfuhr hemmen, daß das Kapital, bei künstlich gedrücktem Zinsfuß, vertrieben wird usw. Die 1717 zur Kultivierung der Mississippiländer gegründete „Compagnie d'Occident“ (Mississippigesellschaft, 1719 in die „Compagnie des Indes“ umgewandelt) hatte ebenfalls keinen Bestand. Es wurde der Glaube verbreitet, daß dieser Gesellschaft geradezu fabelhafte Gewinne sicher seien durch Ausbeutung der fernen Gebiete. Massen von Menschen strömten nach Paris, um zu spekulieren. Die Aktien stiegen gewaltig. Aber die auf die Kolonien gesetzten Erwartungen erwiesen sich als Illusionen. Auf den allgemeinen Rausch folgte der allgemeine Ruin. Was von dem Tauschwert der Güter überhaupt gilt, bewahrt seine Geltung ebenfalls für Kurswerte. Auch sie sind abhängig von einem realen Gebrauchswert, einem wirklichen Nutzungswert. Wo das richtige Verhältnis dazu fehlt, ist alles auf Sand gebaut. Über Law unterrichten Thiers, *Law et son système des finances* (1826); Levasseur, *Recherches historiques sur le système de Law* (1854); Alexi, *John Law und sein System* (1885); A. Adler, Art. „Law“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VII³; Lexis, Art. „Mississippigesellschaft“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft II³.

rungen gegen ihre Noten eintauscht. Derjenige, der die Noten nimmt, empfängt dabei ein allgemeiner verwendbares Umlaufsmittel, als der Wechsel ist. Die Bank erhält für ihr jederzeit präsentierbares Papier einen erst nach einigen Monaten fälligen Wechsel. Aber sie berechnet für den Betrag Zinsen bis zur Fälligkeit des Wechsels und zieht diesen Diskont von der Summe ab, welche sie für den Wechsel zahlt. Beide Teile finden also ihren Vorteil beim Geschäft.

Soll die Banknote sichere und volle Geltung haben, so muß sie im Verkehr als gleichwertig angesehen werden mit dem Geldbetrag, auf welchen sie lautet. Das wird aber nur der Fall sein, wenn die emittierende Bank bei dem Publikum allgemeinem Vertrauen begegnet, dem Vertrauen, daß sie ihre Noten jederzeit einlösen könne und einlösen werde. Fehlt dieses Vertrauen, dann beschränkt oder nimmt der Verkehr den Noten ihren Wert. Das Metallgeld erhält dann ein Agio gegenüber den Noten. Wollte der Staat in diesem Falle etwa durch Verleihung des Zwangskurses an die Banknoten dem Übelstande abhelfen, so würde dadurch die Störung des Geldwesens im Inland und namentlich auch für den Verkehr mit dem Ausland, beim ausländischen Wechselverkehr, nicht beseitigt werden können.

Es bedarf deshalb der Beschränkung der Ausgabe von Banknoten. Die Bank darf, unter normalen Bedingungen, nicht mehr Noten ausgeben, als sie in jedem Augenblick sofort einzulösen vermag. Es genügt darum auch noch nicht, daß durch Beschränkung auf kurzfristige Geschäfte liquide Deckung errichtet wird, die Bank muß auch dafür sorgen, daß zwischen ihrem Barvorrat und den Noten ein die Sicherheit der Bareinlösung von Noten verbürgendes Verhältnis gewahrt bleibe.

Wie kann aber die Bank ein solches Verhältnis ihres Barvorrats zu ihren Verbindlichkeiten wahren?

Die Antwort auf diese Frage ergibt sich aus der Betrachtung der Ursachen, die das Verhältnis zwischen Barvorrat und Verpflichtungen, das Deckungsverhältnis, verschieben bzw. verschlechtern können. Zwei Tatsachen sind es nun, die hierfür in Betracht kommen: 1. Steigerung der Kreditnahme mit starken Anforderungen an die Bank, und 2. Geldabfluß durch die Notwendigkeit, große Summen zur Einlösung von Banknoten usw. auszugeben. Fließt das Geld, das der Bank entzogen wird zur Deckung eines vorübergehend starken Bedarfs im Inland ab, dann ist baldiger Rückfluß zu erwarten. Nicht aber, wenn bei ungünstiger Zahlungsbilanz Gold ins Ausland geschickt werden muß. Da der Notenumlauf dann im wesentlichen derselbe bliebe wie vorher, der Barvorrat aber abnähme, so würde das Deckungsverhältnis sich verschlechtern müssen. Der Barvorrat ist ja auch immer geringer als der Notenumlauf. Ein gesundes Verhältnis zwischen Barvorrat und Notenumlauf ließe sich dabei nicht aufrecht erhalten.

Die Bank hat nun aber in der Diskontpolitik¹ ein Mittel, um das zur Aufrechterhaltung ihres Kredits notwendige Verhältnis zwischen Noten und Barvorrat zu wahren. An sich könnte die Bank, um das erforderliche Deckungsverhältnis aufrecht zu erhalten, die Diskontierung von Wechseln überhaupt einstellen. Allein das würde die eigene Volkswirtschaft schädigen, wenn die Kaufleute ihren gegenwärtigen Geldbedarf nicht mehr wie sonst durch den Verkauf von Wechseln befriedigen könnten. Darum verdient ein anderer Weg den Vorzug, nämlich eine entsprechende Festsetzung des Zinssatzes, zu welchem die Bank ihre Mittel dem Publikum zur Verfügung stellt². Insofern nun diese Festsetzung des Zinsfußes des Diskontsatzes zur Sicherung eines ausreichenden Deckungsverhältnisses planmäßig geschieht, spricht man von Diskontpolitik.

Die Erhöhung des Diskontsatzes wirkt zunächst mäßigend (namentlich in Zeiten übertriebener Spekulation) auf die Kreditansprüche an die Bank. Bei einem niedrigen Zinssatz wird eben der Kredit viel mehr in Anspruch genommen als bei hohem Zinssatz.

Interessenten werden freilich geneigt sein, der Bank vorzuwerfen, sie hemme durch den hohen Diskontsatz den Unternehmungsgeist. Allein ein Unternehmungsgeist, der sich in überstürzter Spekulation auswirkt, schädigt die Volkswirtschaft, führt zur Überproduktion usw. Indem die Diskontpolitik hier einen Riegel vorschiebt, dient sie dem Gemeinwohl, mögen auch nicht alle Einzelinteressen dabei ihre Rechnung finden. Auf die Dauer wirkt die kluge Erhöhung des Diskonts durch Wahrung eines guten Deckungsverhältnisses und damit gesunder Kreditverhältnisse günstig. Unsolide Verhältnisse würden ja doch bald durch Erhöhung des Risikos zu höheren Zinssätzen führen. Billiger Kredit ist nicht unter allen Voraussetzungen der beste Kredit. Solider Kredit ist auf die Dauer vornehmlichstes Interesse des Kredits selbst.

Die andere Ursache einer Störung des Deckungsverhältnisses ist der Abfluß von Edelmetall ins Ausland. Dieser Goldabfluß erfolgt, wenn ein Land dem Ausland verschuldet ist, bei passiver Zahlungsbilanz. Er bewirkt, daß im Inland Bargeld seltener und darum teurer

¹ Rechnerisch ist der Diskont eine besondere Art der Zinsberechnung, der Zins wird hier nicht vom Darlehen, sondern von der zurückzuzahlenden Summe berechnet. Beispiel:

M 2326,— per 2. August

% M 20,13 : $3\frac{1}{2}\%$ für 89 Tage

M 2305,87 am 3. Mai bar.

Zur Diskontpolitik vgl. Helfferich, Das Geld² (1910) 438 ff.; Schwarz, Diskontpolitik (1911); Lotz, Diskonto und Diskontpolitik, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften III³ 496 ff.; auch Knapp, Staatliche Theorie des Geldes (1905) 203 ff.; G. Schmidt, Der Einfluß der Bank- und Geldverfassung auf die Diskontpolitik im Deutschen Reich, in England, Frankreich, Österreich-Ungarn, Belgien und den Niederlanden (1910); Plenge, Von der Diskontpolitik zur Beherrschung des Geldmarktes (1913); Heiligenstadt, Internationale Goldbewegungen usw., in Schmollers Jahrbuch XVIII (1894); Ders., Goldbewegungen und Bankpolitik, in Conrads Jahrbüchern V (1893).

² Der Zinsfuß, zu welchem die Hauptbank eines Landes Wechsel diskontiert, wird, wie gesagt, Bankrate genannt.

wird. Kann das Land, aus dem das Gold ausgewandert, in seiner Konsumtion vom Ausland sich unabhängiger machen und seinen Export steigern, also seine Handelsbilanz günstiger gestalten, dann erfolgt eine entsprechende Besserung von selbst. Der Import in das Land mit verteuertem Gelde nimmt ab, es hat weniger an das Ausland zu zahlen, und der Export bringt neues Geld ins Land. Die Besserung der Verhältnisse wird aber noch gefördert, wenn zu diesem quasi automatischen Prozeß das künstliche Mittel einer klugen Diskontpolitik hinzutritt. Die Zentralbank erhöht den Diskont. Die andern Banken folgen der Zentralbank in der gleichen Richtung. Die Erhöhung des Diskonts macht es offensichtlich, daß Gold im Lande knapp und teuer ist. Ausländisches Kapital wird dann ins Land gelockt, um am hohen Diskont zu profitieren. Die Arbitrage, ihrer Natur nach international, verschiedene Märkte überschauend, führt flüssige Geldmittel dorthin, wo die besten Zinsen zu haben sind. Depositenzinsen steigen mit der Diskonterhöhung. Beträgt der Diskont in London 3⁰/₀, in Berlin 6⁰/₀, dann werden die englischen Kapitalisten unsre Wechsel zu 6⁰/₀ diskontieren. Die Ausländer ferner, die Zahlungen aus Deutschland zu ziehen haben, werden sie dort stehen lassen, bis der Zinsfuß wieder sinkt usw. Der erhöhte Diskontsatz wirkt also korrigierend auf den Geldabfluß ein. Er schützt und regelt den Metallumlauf, erhält den großen Banken ihre Barreserven, wirkt Gefahren entgegen, die ohne dieses Mittel mit der Banknotenausgabe verbunden wären.

Eine andere geldpolitische Maßregel der Notenbank, zum Zwecke namentlich, um eine günstige Gestaltung des intervalutarischen Kurses, vor allem des Wechselkurses, herbeizuführen, ist eine geschickte Devisenpolitik. Diese besteht entweder darin, daß die Bank im Ausland Guthaben erwirbt, um bei relativem Mangel an Devisen (Auslandswechseln, Wechseln, die auf ausländische Plätze gezogen sind) in der Lage zu sein, auf jene ihre Guthaben Wechsel, die sie auf dem Markte abgibt, ziehen zu können. Oder sie beschafft sich, bei günstigem Kurse, Devisen auf Vorrat, um diese dann bei steigender Nachfrage nach Devisen abgeben und so auf die Kurse einen Druck ausüben zu können.

Der große Einfluß, den die Notenbanken auf den Geldumlauf und das ganze Kreditsystem eines Landes ausüben, die Schäden andererseits, die eine schlechte Handhabung der Notenausgabe hervorrufen muß (Folgen leichtsinnig gewährten Kredits, Preissteigerungen, bedenkliche Börsenspekulationen, Schädigung des den Banken vertrauenden Publikums, Krisen), das alles hat in den Kulturstaaten dazu geführt, daß die Gesetzgebung nicht nur die Ausgabe von Banknoten von der ausdrücklichen Genehmigung durch den Staat (Privilegierung, Konzessionserteilung) abhängig machte; es wurde auch die gesamte Geschäftsführung solcher Banken mehr oder minder gesetzlichen Normativbestimmungen unterworfen.

Für die Konstituierung der zur Notenausgabe berechtigten Bank sprechen mancherlei Gründe zu Gunsten des gemischten Systems gegenüber dem reinen Privatbankensystem oder der reinen Staatsnotenbank.

Beim gemischten System ist die Bank auf privates Kapital im wesentlichen gegründet, steht aber unter staatlicher Aufsicht oder gar staatlicher Leitung. Die Vorzüge der staatlichen Verwaltung und der privaten Geschäftsbetätigung (besser vertraut mit dem Geldmarkt) sind hier vereinigt.

Eine andere Frage staatlicher Regelung bezieht sich auf die Dezentralisation oder Zentralisation der Notenausgabe (Privilegierungssysteme). Wichtige Gründe sprechen für das zentralisierte System (Frankreich, Österreich, das alte Rußland, Schweiz). Eine große privilegierte Zentralnotenbank erwirbt leichter einen Überblick über die gesamte Volkswirtschaft und über deren Beziehungen zum Ausland. Die Einheitlichkeit ihrer Politik und ihres Vorgehens ermöglicht darum auch besser die Anpassung der Notenausgabe an den inländischen Geldbedarf, an Verhältnisse und Bedürfnisse, die aus dem Verkehr mit dem Ausland hervorgehen können. Und deshalb wird auch eine große Bank der Bedeutung ihrer volkswirtschaftlichen Aufgaben stärker bewußt, ihr Vorgehen von größerem Verantwortlichkeitsgefühl getragen sein, als dies von vielen kleinen Banken des dezentralisierten Systems erwartet werden kann (Amerika, jetzt 12 Bundes-Reservebanken). Lassen sich die kleinen Banken durch ihre Konkurrenz untereinander etwa dazu verleiten, den Diskontsatz herabzusetzen und zu viele Banknoten gegen Wechsel auszugeben, dann werden sie einem vielleicht plötzlich gesteigerten volkswirtschaftlichen Geldbedarf nicht mehr genügend abhelfen können, weil sie schon vorher bei der Grenze reell möglicher Notenausgabe angelangt sind. Dem zentralisierten System wird allerdings vorgeworfen, daß die Verwaltung schablonenhafter, der Kredit leichter politisch gefärbt, dem Lokalkredit und den Bedürfnissen des kleinen Verkehrs weniger Rechnung getragen werde. Diesem Übelstand kann aber einigermaßen durch Ausdehnung des Filialnetzes der Zentralnotenbank, durch Erleichterung der Zahlungen im ganzen Lande, leichte Begebarkeit von Wechseln auf Nebenplätze usw. begegnet werden. Auch in der Frage der Zentralisation und Dezentralisation gibt es ein gemischtes System. Mit den überlieferten vielen Banken wird dabei nicht völlig aufgeräumt. Man begnügt sich zunächst damit, einer Bank eine beherrschende Stellung zu sichern und die größere Zentralisation nur allmählich herbeizuführen. Es war der Weg, den man in England, Deutschland, Italien eingeschlagen hat.

Große Sorgfalt muß die Gesetzgebung der Sicherung des Notenverkehrs zuwenden durch Beschränkung des Geschäftskreises der Banken auf sichere und kurzfristige Geschäfte, durch Vorschriften über das Verhältnis der Deckung¹ zum Notenumlauf, durch Begrenzung der Notenausgabe, die durch den Barvorrat nicht gedeckt ist. Volle Bardeckung, die zuweilen befürwortet wurde (von spottweise als

¹ „Deckung“ besagt Sicherstellung des Gläubigers seitens des Schuldners.

„Metalltemperenzler“ Bezeichneten), würde die Bank als eine Unternehmung, die Gewinn erstrebt, unmöglich machen. Eine Deckung durch Grundstücke und sonst schwerer realisierbare Dinge, wie sie wohl auch gefordert wurde im Interesse größerer Sicherheit, eignet sich wenig für einen Geschäftsbetrieb, der auf rasche Realisierbarkeit seiner Deckungsmittel angewiesen ist. Auch die Deckung durch Staats- und Wertpapiere, die im Werte schwanken, empfiehlt sich nicht. Es bleibt das, was man „bankmäßige Deckung“ zu nennen pflegt: die Deckung mit Barmitteln und leicht realisierbaren Werten (Wechseln, Lombardscheinen usw.) in zweckmäßiger Mischung. Die deutsche Gesetzgebung ist hierbei dem Grundsatz der baren Dritteldeckung gefolgt.

In kritischen Zeiten, wenn den Banken Barvorräte stärker entzogen werden und eine Zentralnotenbank helfend eingreifen muß, wird diese auch zur ungedeckten Notenausgabe übergehen müssen. Es ist nun kein leichtes Problem, diese ungedeckte Notenausgabe auf ein ungefährliches Maß zu beschränken, ohne die Elastizität der Notenausgabe übermäßig einzuengen. Werden dabei die Grenzen allzu eng gezogen, dann kann die Bank in kritischen Zeiten dem gesteigerten Geldbedarf nicht abhelfen, oder es muß die Begrenzung der ungedeckten Notenausgabe suspendiert werden. Strenge Schranken wurden in England durch die Peelsche Bankakte vom 19. Juli 1844 der Ausgabe ungedeckter, d. i. nicht bar gedeckter Noten gezogen. Die Noten, die über den Barvorrat hinausgehen können, wurden im Maximum auf 14 Millionen Pfund Sterling (280 Millionen Mark), später auf 16,8 Millionen Pfund Sterling, seither auf 18,45 Millionen Pfund Sterling beschränkt, kontingentiert (direkte, absolute Kontingentierung). Sobald die Bank an dieser Grenze ankommt, darf sie nur noch Noten im Austausch gegen Bargeld, nicht aber Bargeld oder Noten gegen Wechsel ausgeben, keine Wechsel mehr diskontieren. Sie muß ihre Kreditgewährung einstellen. Das hat natürlich in kritischen Zeiten besonders schlimme Folgen. Man bedarf da des Kredits und kann selbst gegen hohe Zinsen kein Geld erhalten. Dann muß die Gesetzgebung, wie es auch in England geschah, die Bank doch ermächtigen, über den vordem festgesetzten Betrag hinaus ungedeckte Noten auszugeben. Die Peelsche Akte war unter dem Einfluß der damals in England vorherrschenden Currencytheorie entstanden. Während nach dem „Banking principle“ niemals zu viele Noten ausgegeben werden können, so lange nur die Einlösung gesichert bleibt, fordert das „Currency principle“ Schranken für die Vermehrung der Umlaufsmittel, weil sonst die Warenpreise zu sehr steigen würden, ungedeckte Noten überhaupt nur in einem mäßigen Betrag ungefährlich seien.

In Deutschland hat man, durch die Erfahrungen Englands belehrt, nicht die direkte, sondern eine indirekte Kontingentierung des ungedeckten Notenumlaufs eingeführt. Das Gesamtkontingent wurde zunächst auf 385 Millionen Mark festgesetzt, wovon 250 Millionen auf die Reichsbank, 135 Millionen auf die übrigen zur Ausgabe von Noten be-

rechtigte Banken kamen. Mit der Abnahme der Zahl der letzteren erhöhte sich der Betrag für die Reichsbank, wie auch die Gesetzgebung mit Rücksicht auf die Bedürfnisse des Verkehrs (erhöhter Bedarf bei jeder Quartalswende) das Kontingent der Reichsbank erhöhen mußte. Von 1911 ab (Novelle vom 1. Juni 1909) betrug das Kontingent der Reichsbank 550 Millionen Mark, während die den vorerst noch gebliebenen vier privaten Notenbanken gewährten Kontingente 68 771 Millionen betrugen. Das Gesamtkontingent aller Notenbanken belief sich also auf 618 771 Millionen Mark. Überschritt eine Bank ihr Kontingent, so mußte sie (bis zum Weltkrieg) für den das Kontingent übersteigenden Notenbetrag 5 % an die Reichskasse zahlen. Diese Steuer hatte auch den Zweck, eine Erhöhung des Diskontsatzes der Notenbanken auf mindestens 5 % herbeizuführen, sobald die Banken an die Grenze des Kontingentes kommen, dadurch aber den Kredit einzuschränken. Der Betrag der über die Bardeckung hinaus ausgegebenen Noten, der innerhalb der steuerfreien Grenze blieb, hieß steuerfreie Notensumme; der Betrag nicht bargedeckter unversteuerter Noten, welcher der Bank noch zur Verfügung stand, wurde steuerfreie Notenreserve genannt.

Das System der indirekten Kontingentierung vermeidet die Schatten-seiten der direkten Kontingentierung. Absolute Vollkommenheit kann aber auch die indirekte Kontingentierung nicht beanspruchen¹. Die Deutsche Reichsbank hat die Steuer praktisch nicht besonders beachtet, sondern ihren Diskont nach den Bedürfnissen und Verhältnissen des Wirtschaftslebens erhöht oder herabgesetzt.

Kurze Zusammenfassung der verschiedenen Deckungssysteme:

1. Absolute Festsetzung der Höchstgrenze der Notenausgabe ohne besondere Deckungsvorschriften (Frankreich 1870: 5,8 Milliarden; „französisches System“).

2. Absolute Kontingentierung der ungedeckten Noten („englisches System“; verlangt bare Deckung sämtlicher Noten, die über eine gesetzlich festgelegte Grenze [Kontingent] hinausgehen. Peels Bankakte 1844).

3. Relative Kontingentierung der ungedeckten Noten (Deutschland: 1875 und 1909: 550 Millionen bzw. 750 Millionen am Quartalsende, darüber 5 % Notensteuer. „System der bankmäßigen Deckung“ für Noten. Dabei besteht eine zahlenmäßig angegebene Höchstgrenze für die auszugebenden Noten nicht; die einzige Sicherung gegen ein Übermaß der Notenausgabe ist die Bestimmung über die sog. „Dritteldeckung“. Nach § 17 des Bankgesetzes vom 14. März 1875 war nämlich die Reichsbank verpflichtet, für den Betrag ihrer im Umlauf befindlichen Banknoten jederzeit mindestens den dritten Teil in kursfähigem Gelde — auch die Silber-, Nickel- und Kupfermünzen in jeder Höhe gelten als solche —, Reichskassenscheinen oder in Gold [in Barren oder ausländischen Goldmünzen, diese zu 1392 M. das Pfund fein gerechnet] als Deckung

¹ Vgl. Helfferich, Studien über Geld- und Bankwesen (1900) 145 ff.

bereit zu halten. Für den Rest der umlaufenden Banknoten, gegebenenfalls also bis ungefähr zwei Drittel des gesamten Umlaufs, mußte die Reichsbank diskontierte Wechsel mit bestimmten Eigenschaften [hinsichtlich der Laufzeit und Mindestzahl anerkannt guter Wechselverpflichteter] bereithalten. Die „Dritteldeckung“ hat ungefähr seit dem Bestehen des Reiches als eine Art von Prüfstein für die Güte der Banknoten gegolten.)

4. Deckung der Noten durch Vermögenswerte (bis 1913 „amerikanisches System“, Beschränkung auf das Aktienkapital der Zettelbank: zur Sicherung zinstragende U. St-Bonds [$\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{3}$ des Grundkapitals] beim Schatzamt und ebenda 5 % des Notenumlaufs in Gold als Einlösungsreserve).

4. Änderung des deutschen Bankgesetzes. Aufhebung der Dritteldeckung. Die Vorschriften über Deckung der Banknoten waren für regelmäßige Verhältnisse gegeben. Als der Weltkrieg ausbrach, führte der 4. August 1914 mit einer Reihe für die Kriegszeit wichtiger Gesetze auch Änderungen des Bankgesetzes ein. Danach sollte die Reichsbank „bis auf weiteres“ zur Einlösung ihrer Noten nicht verpflichtet sein, wie auch die Reichshauptkasse nicht mehr zur Einlösung der Reichskassenscheine: diese wurden gleichzeitig zum gesetzlichen Zahlungsmittel erhoben, nachdem die Noten der Reichsbank schon vor Jahren gesetzliches Zahlungsmittel geworden waren. Die Leitung der Reichsbank sagte sich, daß man für die geldliche Mobilmachung noch weitergehen und die Vorschriften wegen der Deckung der Noten ebenfalls ändern müsse. So wurde bestimmt, daß Wechsel, die das Reich verpflichten und eine Verfallzeit bis drei Monate haben, von der Reichsbank auch dann erworben und (ebenso wie die Reichsschatzscheine¹⁾ mit als Notendeckung benützt werden dürfen, wenn aus diesen Wechseln sonstige Verpflichtete nicht haften. Gleichzeitig wurde der Beleihungsverkehr („die Lombardierung“) zur Deckung mit herangezogen. Das Gesetz vom 4. August 1914 über die Darlehenskassen schuf als besondere Wertzeichen die Darlehenskassenscheine: es bestimmte ferner, daß letztgenannte im Sinne des Bankgesetzes den Reichskassenscheinen gleichstehen, somit nicht bloß als einfache Deckung für die Noten der Reichsbank mitgelten, sondern für die letztgenannten sogar zur bankmäßigen Dritteldeckung geeignet sein sollen. Diese Deckung von papierenen Wertzeichen durch andere papierene Zahlungsmittel ist viel kritisiert worden. Aber erstens wurden jene Bestimmungen getroffen zu einer Zeit, wo man den Krieg weder nach seiner Dauer noch nach seinem Ausgang so einschätzen konnte, wie es tatsächlich gekommen ist. Und zweitens war die doch lediglich für den Krieg geschaffene Bankverfassung so gut durchdacht, wie es die Verhältnisse zuließen. Die Reichsbank selbst wurde von der Verwaltung des infolge der Kriegsverhältnisse sich ent-

¹ Schatzscheine oder Schatzanweisungen sind Schuldverschreibungen des Staates bei kurzfristigen Anleihen. Diese Anleihen stellen die schwebende Schuld des Staates dar. Seit der 6. Kriegsanleihe wurden auch für mittel- und langfristige Anleihen rückzahlbare (Verlosung) „Schatzanweisungen“ ausgestellt

wickelnden besondern Lombardverkehrs befreit, dieser bei einem festen Institut untergebracht. Im Gegensatz zum Reichskassenschein erhielt der Darlehenskassenschein dreifache Deckung. Er ist, neben der Gewährleistung durch das Reich, noch durch die bei der Darlehenskasse in Pfand gegebenen Waren oder Wertpapiere gedeckt, sowie drittens durch die Haftung jedes Darlehensschuldners bis zur Höhe des von ihm benützten Kredits mit seinem ganzen Vermögen. Obendrein wurde bestimmt, daß der von den Darlehenskassen erzielte Reingewinn aus Zinsen zur Wiedereinlösung der Darlehenskassenscheine verwandt werden soll. Zweifellos stehen diese Scheine wesentlich besser da im Vergleich zu den Reichskassenscheinen, die doch von jeher mit zur Dritteldeckung der Noten dienten.

Bis zum Schluß des Jahres 1916 konnte der Umlauf der Reichsbanknoten tatsächlich noch durch Gold seine Dritteldeckung bewahren, dank der Opferwilligkeit des Volkes, das sein bares Gold und goldene Schmucksachen zur Verfügung stellte, so daß der Goldbestand der Reichsbank auf 2,5 Milliarden Mark verblieb. Dann aber ließ sich dieses günstige Verhältnis nicht mehr aufrecht erhalten; nunmehr mußten Reichskassen- und die vorhin näher gekennzeichneten Darlehenskassenscheine zur Dritteldeckung für die Noten mitdienen. Der Betrag der umlaufenden Reichskassenscheine lag fest. Zu den ursprünglich zugelassenen 120 Millionen Mark kamen auf Grund des Gesetzes vom 3. Juni 1913 betreffend Änderungen im Finanzwesen weitere 120 Millionen Mark hinzu; soweit diese Scheine sich nicht im Umlauf befanden, lagen sie bei der Reichsbank. Ihre Summe machte aber nicht viel aus gegenüber den jetzt 33 Milliarden Mark Darlehenskassenscheinen, von denen sich 23 Milliarden bei der Reichsbank und 10 Milliarden in Umlauf befanden. Noch im September 1918 waren von dem damaligen Notenumlauf von 14 Milliarden Mark rund 4,7 Milliarden Mark mit Reichs- und Darlehenskassenscheinen gedeckt, und zwar von diesem Betrag die größere Hälfte mit rund 2,4 Milliarden Mark durch Gold. Dann kam aber der Zusammenbruch. Über die Zeit der ersten Besorgnisse und des Ansammelns von Geld in Schlupfwinkeln gelangte die Reichsbank hinüber. Aber im Jahre 1919 sank der Wertstand der deutschen Reichsmark immer tiefer. Inzwischen schwoll die schwebende Schuld des Reiches gewaltig an und infolgedessen auch die Papierflut. Für den ordentlichen Reichshaushalt ergab das Rechnungsjahr 1920 einen Fehlbetrag von 7,5 und der außerordentliche einen solchen von 80 Milliarden Mark. Die schwebende Schuld war von 86 auf 151 Milliarden gewachsen, gleichzeitig der Umlauf an Papiergeld (Banknoten und Darlehenskassenscheine) von 49 auf 81 Milliarden. Von dieser Summe strömte durchschnittlich nichts wieder herein, weil das Geld keinen Zwangsrücklauf hat. Der Rückstrom wurde zunächst gehindert durch die Notenhamsterei; die Leitung der Reichsbank schätzte, daß in Deutschland damals 10—12 Milliarden und vielleicht noch etwas mehr gehamstert waren. Ferner brachte die mit der Steuerscheu zusammenhängende Verschiebung von Kapital ins Ausland sehr viele Banknoten dahin.

Der dritte Grund dafür, daß die papierenen Wertzeichen nicht an ihre Ursprungsstelle zurückkehren, bildete die Passivität unsrer Handelsbilanz. Für das Jahr 1920 wenigstens wurde der Wert der Ausfuhr auf 4—4,5 Milliarden Goldmark, derjenige der Einfuhr auf etwa 7,5 Milliarden ermittelt, demnach ergab sich ein Fehlbetrag von 3 Milliarden Goldmark, gleich 40—45 Milliarden Papiermark.

Das an sich durch jene Gesetze vom 4. August 1914 recht dehnbar gemachte System der bankmäßigen Deckung unsrer Reichsbanknoten ließ sich nicht mehr halten, nachdem insbesondere die Fülle der papierenen Zahlungsmittel schneller wuchs, als die Dritteldeckung aus dem Beleihungsverkehr der Darlehenskassen beschafft werden konnte. So mußte denn 1921 (April) die Bestimmung des § 17 des Bankgesetzes über die Dritteldeckung der Noten auf (3 Jahre zunächst) aufgehoben werden. Auch die erste Notenbank der Welt, die Englische Bank, hat ihr „starres Notensystem“ („Peel's Act“) schon vier Mal im Laufe ihres Bestehens durchbrechen müssen. Eine Neuordnung des Deckungsverhältnisses für die Reichsbanknoten wird erst möglich sein, wenn die zukünftige Entwicklung des deutschen Finanzwesens klarer überschaut werden kann.

5. Das Lombardgeschäft. Eines der ältesten Bankgeschäfte ist das sog. Lombarddarlehen. Es entwickelte sich im Anschluß an die „montes pietatis“.

Ein „mons pietatis“, „goldener Berg“, ist eine Summe Geldes, bestimmt, die Armen durch Gewährung von Darlehen gegen Faustpfand zu unterstützen, also ein Leih- und Pfandinstitut. Indem an Stelle des Almosens das Darlehen trat, war die dem einzelnen Armen zugewendete Wohltat geringer, allein das Kapital blieb eben dadurch erhalten, um nicht nur gegenwärtigen, sondern auch zukünftigen Bedürfnissen der Armen zu dienen. Die im Kirchenstaat gelegene Stadt Orvieto erhielt um die Mitte des 15. Jahrhunderts den ersten „mons Christi“, welcher von Pius II. durch Breve vom 3. Juni 1463 anerkannt und bestätigt wurde. Bald nachher errichteten die Bischöfe von Verona und Perusium an letzterem Orte einen „mons pietatis“. Hervorragende Prediger aus dem Minoritenorden bestimmten das Volk, reiche Geldmittel für das Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Die Statuten des „mons Perusinus“, welche vielen andern „montes“ zum Vorbild dienten, enthielten namentlich drei Punkte:

1. Nur den Armen, nicht den Kaufleuten oder Begüterten sollten Darlehen bewilligt werden, und zwar in geringen Beträgen und höchstens für ein Jahr.

2. Der Darlehensschuldner hatte ein Pfand zu stellen. Zahlte der Schuldner nicht, so wurde das Pfand öffentlich verkauft, die Forderung des „mons“ mit dem Erlös gedeckt, der Überschuß aber dem ehemaligen Eigentümer des Pfandes zurückerstattet.

3. Das Darlehen war zinsfrei; jedoch mußten die Darlehensempfänger zur Bestreitung der Verwaltungskosten des „mons pietatis“ monatlich einen kleinen Beitrag zahlen.

Dieser dritte Punkt der Statuten erregte mancherorts Bedenken, und es entspann sich um denselben ein heftiger Lehrstreit zwischen den Gelehrten der damals

hervorragenden Ordensschulen. Thomas de Vio, der spätere Kardinal Cajetanus, bekämpfte¹ den monatlichen Denar; derselbe verletzte die in den Verträgen notwendige Gleichheit der beiderseitigen Leistung, da die Übernahme, Aufbewahrung und Verwaltung der Pfänder ja nur im Interesse des „mons pietatis“ selbst, keineswegs aber des Darlehensschuldners geschehe. Dieselbe Ansicht vertrat schon Nicolaus Barianus de Placentia². Gegen ihn schrieb der Minorit Bernardinus de Busti sein „Defensorium montis pietatis“ im Jahre 1497. Er widerlegte 40 gegen die „montes“ vorgebrachten Einwendungen und führte selbst eine Riesensammlung von 60 Argumenten zu deren Verteidigung auf. Der monatliche Denar sei nur bestimmt, für die Arbeit der Beamten und das Risiko einen Entgelt zu gewähren. Bereits vor Ablauf des 15. Jahrhunderts gab es 36 Gutachten der berühmtesten Gelehrten zu Gunsten der „montes“. In diesem Sinne wurde denn auch auf dem 5. Laterankonzil unter Julius II. und Leo X. die Streitfrage erledigt.

Während die Gelehrten stritten, hatten sich die „montes pietatis“ überallhin ausgebreitet. Bald entbehrte keine größere Stadt dieses Hilfsmittels der Armenpflege. Zahlreiche päpstliche Privilegien wurden im Laufe der Zeit jenen Leihanstalten zuteil, die Exemption von der bischöflichen Gerichtsbarkeit jedoch wieder vom Trienter Konzil³ beseitigt und die „montes“ blieben der bischöflichen Visitation unterstellt.

Nach dem Vorbild der „montes Italici“ wurden auch von andern Nationen ähnliche Institute geschaffen. In Belgien wurde im Jahre 1619 in Brüssel der erste „mons“ errichtet, 1620 in Antwerpen, 1622 in Gent. Auch Deutschland erhielt seine „montes“ unter dem Namen von „Pfandhäusern, Leyhäusern, Hulffhäusern, Schatzkammern der Barmherzigkeit“ usw.

Nicht bloß in Italien, sondern ebenfalls in andern Ländern waren es vorzüglich lombardische Kaufleute gewesen, welche neben Juden Wuchergeschäfte schwunghaft betrieben. Als die „montes pietatis“ errichtet wurden, stockte zum Teil ihr Geschäft. Sie erbaten und erhielten jedoch nun vom Staate die Erlaubnis, nach den Statuten der „montes pietatis“ Darlehensgeschäfte zu betreiben, aus denen dann aber bald reine Zinsdarlehen gegen Einhandigung beweglicher Pfänder wurden. Wie diese Banken nach der Heimat ihrer Begründer „montes Lombardi“ genannt wurden, so hieß auch ihr Hauptgeschäft Lombardgeschäft.

Der Kleinverkehr wird heute von Pfandleihgeschäften und Privaten geübt, das große Lombardgeschäft aber gehört zum modernen, bankmäßigen Verkehr (geübt von Kreditbanken, Genossenschaften, Sparkassen, Lombardhäusern, Lagerhäusern, Speditionsgeschäften).

Das Lombardgeschäft, anderwärts Vorschußgeschäft genannt, ist die Hingabe eines verzinslichen Darlehens seitens der Bank gegen Faustpfand mit begrenzter Zeit (etwa 1—3 Monate)⁴. Als Pfänder dienen

¹ Tract. de monte pietatis (1598).

² De monte pietatis (1494). Vgl. Zech, Rigor moderatus § 140.

³ Sessio 22, c. 28: De Reform.

⁴ Vgl. Schulze-Gävernitz, Bankwesen (1915) 87 ff. (Grundriß der Sozialökonomik V, 2. Teil); E. Kurth, Beiträge zur Lehre vom Warenlombard (1905); J. Breit, Das Vin-
kulationsgeschäft (Lombardierung rollender Güter; 1908); O. Chr. Fischer, Die wirt-

hierbei entweder Waren bzw. Warendokumente (Lagerscheine, Konossamente, Frachtbriefe) über solche Waren („Warenlombard“), oder Edelmetalle, Pretiosen und dergleichen („Edelmetalllombard“), oder endlich Wertpapiere, Effekten, seltener Wechsel („Effektenlombard“). Die Bank gewährt das Darlehen aus eigenem oder aus fremdem Gelde, das bei ihr hinterlegt ist. Die Rückzahlungsfrist ist für den Pfandschuldner kurz. Die Beleihungsgrenze (in Prozent vom Wert des Pfandes ausgedrückt) ist am höchsten beim Edelmetalllombard, ebenfalls hoch bei guten Wechseln und sichern Obligationen, niedriger bei Waren. Die Zinssätze im Lombardverkehr sind regelmäßig höher als beim Wechselgeschäft. Die Reichsbank rechnet 1% über dem Wechseldiskontsatz. Die Erledigung von Lombardgeschäften bei Nichtzahlung hat größere Schwierigkeit. Auch können Effekten nicht zur Notendeckung Verwendung finden. Erniedrigt sich während der Dauer des Darlehensverhältnisses der Wert des Pfandes, so wird entsprechende Abzahlung oder „Depotverstärkung“ (Ergänzung der Pfänder) gefordert. Die Bank besitzt im Pfande genügende Sicherheit, um im Falle der Not sich schadlos zu halten. Bei nicht voller Deckung durch den Erlös des Pfandverkaufs ist Regreß gegen das übrige Vermögen des Schuldners gestattet.

6. Langfristige Kreditgeschäfte, Effekten-, Gründungs- und damit zusammenhängende Geschäfte, Kreditgewährung an kleine und mittlere Leute. Man kann die Entwicklung des Bankwesens auf drei Perioden verteilen: 1. von der Gründung der Banken des Mittelalters, insbesondere der Bank von Venedig (11.—16. Jahrhundert), bis zur Gründung der Bank von England; 2. von der Gründung der Bank von England (1694) bis zum Ende des 18. Jahrhunderts; 3. vom Anfang des 19. Jahrhunderts bis jetzt.

Die Banken der ersten Periode waren Zahlungsbanken (Giro, Depositen, Stabilisierung des Wertes der Valuta¹⁾). Die zu enge Verknüpfung mit dem

schaftliche Entwicklung des Warrantverkehrs in Europa und Amerika (1908); Denkschrift der Ältesten der Kaufmannschaft Berlins über Beleihung von Lagerscheinen nichtkonzessionierter Anstalten (1914).

¹ Das Girogeschäft der alten Banken diente nicht nur der Zahlungserleichterung, sondern auch der Sicherheit der Aufbewahrung von Geld und ebenso der Erzielung der Stabilität des Wertvergleichungsmittels. Beim Fehlen von Geldsurrogaten war die Münze das im Verkehr allein übliche Geld, das Münzwesen aber bei den häufigen Münzverschlechterungen in übler Verfassung. Die Banken brachten darum bei den Münzen nur den inneren Metallwert in Rechnung oder sie rechneten mit bloßen Metallquanten. Ein bestimmtes Gewicht mit bestimmter Feinheit wurde für den kaufmännischen Verkehr den Berechnungen als Einheit zu Grunde gelegt. So entstand ein eigenes Bankgeld, eine eigene Bankwährung. Als Beispiel hierfür mag die Hamburger Mark dienen, die als ausgeprägtes Geld nie existierte, bis zur Regelung des deutschen Geldwesens aber Währungsgeld für die Hamburger Geschäftswelt war. Heute dient das Girogeschäft im wesentlichen nur noch der Zahlungsvereinfachung. Das Bedürfnis nach Sicherheit ist in normalen Verhältnissen nicht mehr so stark wie früher. Für die Stabilität des Wertausdruckes aber kann ein gutes Münzwesen bürgen.

Staate oder auch das Verlassen gesunder Geschäftsgrundsätze hat den Untergang der alten Girobanken herbeigeführt.

In der zweiten Periode tritt die Kreditvermittlung in den Vordergrund des Bankgeschäfts. Das Depositenwesen dient jetzt nicht mehr hauptsächlich bloß der Erleichterung des Zahlungsverkehrs. Die Depositengelder werden in erweitertem Maße bis zur Zurückverlangung von den Banken in verzinslichen Darlehen angelegt. Hatten ferner die Zettel der alten Girobanken regelmäßig den Charakter von Depotscheinen, dann kommen jetzt die Banknoten, Anweisungen der Bank auf sich selbst zahlbar dem Überbringer, immer mehr in Anwendung. Auf die Entwicklung der modernen Kreditwirtschaft, namentlich des Notengeschäfts, hat insbesondere die Bank von England großen Einfluß ausgeübt.

Die dritte Periode, vom Ende des 18. Jahrhunderts an bis heute, brachte eine höhere Ausbildung des Depositen- und Zettelwesens (Kontokorrent-, Scheckwesen, Zunahme des Zettelwesens mit Verschiedenheiten je nach der Bankgesetzgebung in den verschiedenen Ländern).

Drei Arten von Bankgeschäften insbesondere wurden im 19. Jahrhundert ausgebildet: 1. Hypothekenbankgeschäfte; 2. Effekten-, Gründungs- und damit zusammenhängende Geschäfte; 3. organisierte Kreditgewährung an die mittleren Klassen, die sog. Volksbanken.

7. Das Hypothekenbankgeschäft dient dem Bedürfnis nach langfristigem Immobiliarkredit¹. Der Hypotheken- und Grundschuld-kredit gehört wie der Lombardkredit zu den „dinglich“ gesicherten Krediten. Nur besteht die Sicherung hier in unbeweglichen Dingen. Es werden dabei hypothekarische Darlehen gegeben, die hierzu erforderlichen Gelder aber durch Ausgabe sog. Pfandbriefe als verzinslicher Schuldscheine herangezogen. Die Hypothekenschuldner zahlen der Bank vertragsmäßig Zinsen und Amortisationsquoten², sind aber vor Kündigung gesichert. Die Inhaber der Pfandbriefe können diese der Bank gegenüber ebenfalls nicht kündigen. Sie können sie aber verkaufen. So ist auch derjenige, dem das hypothekarische Darlehen in Form von Pfandbriefen gegeben wird, in der Lage, sich die nötigen Geldmittel zu verschaffen. Die Pfandbriefe, auf den Inhaber lautend, sind leichter realisierbar. Sie ermöglichen sichere

¹ Vgl. F. Hecht und Fr. Schulte, Art. „Hypothekenbanken“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften V³ 505 ff. mit den Literaturangaben für In- und Ausland; Leser, Die Hypothekenbanken (1879); J. Goldschmidt, Die deutschen Hypothekenbanken (1880); Bodo Lehmann, Bodenkredit und Hypothekenbanken (1903); J. Löhr, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Hypothekenbanken (1908).

² Der Ausdruck „Amortisation“ hat verschiedene Bedeutung. „Amortisation“ bedeutet hier die planmäßige Schuldentilgung, indem in bestimmten Zwischenräumen ein bestimmter Teil der Schuld abgetragen wird. Bei Wertpapieren, die auf den Inhaber lauten, bedeutet „Amortisation“ die Kraftloserklärung durch ein Aufgebotsverfahren; innerhalb einer bestimmten Frist müssen diese Wertpapiere eingeliefert werden, sonst verlieren sie ihre Kraft. „Amortisation“ nennt man endlich zuweilen auch den Übergang von Grundstücken usw. aus weltlichen Händen in den Besitz kirchlicher Institute („tote Hand“).

Kapitalanlage und sind trotz der Unkündbarkeit ein gesuchtes Börsenpapier, jederzeit verkäuflich, was bei Hypotheken nicht der Fall.

Eine besondere Form dieses Hypothekengeschäfts vollzog sich durch die sog. *Landschaften*. Es sind das öffentlich-rechtliche, unter Staatsaufsicht stehende Kreditgenossenschaften (anfangs nur von größeren Grundbesitzern, später auch auf den bauerlichen Besitz ausgedehnt), die ihren Mitgliedern hypothekarische Darlehen gaben, und zwar in (früher als Hypothek auf das Gut des Schuldners eingetragenen) Pfandbriefen, bei vielen Landschaften unter solidarischer Haft aller in der Landschaft vereinigten Güter. Friedrich der Große hatte zuerst den schlesischen Rittergutsbesitzern die Bildung eines solchen Kreditinstituts erlaubt. Allmählich bildeten sich aber auch in den meisten andern preußischen Provinzen und in den deutschen Bundesstaaten solche Landschaften¹.

Bei den Hypothekenbanken auf Aktien (private Kreditorganisationen) fehlt die Solidarhaft der Gesellschafter. Das Aktienkapital und die Reserven dienen hier als Garantiefonds. Bis zur Hälfte des Taxwertes gewähren solche Banken Darlehen auf alle unbeweglichen Güter. Grund- und Hausbesitzer erhielten durch die Banken leicht, oft zu leicht, ein unkündbares Kapital, für welches sie Zinsen zahlten mit kleiner Amortisation, nicht höher, als sonst an Private Zinsen zu zahlen waren. Nach einer Reihe von Jahren stand dann Schuldenfreiheit in Aussicht.

Das Reichshypothekenbankgesetz vom 13. Juli 1899 (1900) forderte Konzessionierung und staatliche Beaufsichtigung sowie Umgrenzung des Geschäftskreises der Hypothekenbanken (§ 5). Diejenigen Banken, deren Geschäftskreis dem § 5 dieses Gesetzes entspricht, heißen „reine“, andere (schon bestehende) „gemischte“ Hypothekenbanken. In Zukunft können „gemischte“ Banken nicht mehr begründet werden. Die „reinen“ Hypothekenbanken dürfen bis zum 15fachen Betrag des eingezahlten Grundkapitals und des Reservefonds Pfandbriefe ausgeben, die „gemischten“ bis zum 10fachen (bzw. doppelten) Betrag².

8. Effektergeschäft, Emissionsgeschäft usw. Die Banken haben Gewölbe mit Vorrichtungen, die den Diebstahl unmöglich machen. Sie stellen diese Gewölbe auch dem Publikum zur Verfügung. Man kann dort Papiere in geschlossenen oder offenen Depots unterbringen. Bei geschlossenen Depots kennt die Bank deren Inhalt nicht. Wird die Bank mit der Verwaltung der offenen Depots betraut, dann übernimmt sie die Einziehung von Zinsen und Dividenden, achtet auf die Auslosung von Papieren, auf eventuellen Gewinn bei Lotterielosen usw. An diese Aufbewahrung und Verwaltung von Wertpapieren denkt man nicht, wenn vom Effektergeschäft die Rede ist, sondern an den Effektenhandel den Handel mit Wertpapieren jeder Art, Obligationen und Aktien.

¹ Die Stadtschaften (Preußen) sollen (für das Wohnungswesen) der Schaffung unkündbarer Tilgungshypotheken dienen.

² Kurz erwähnt seien hier die Rentenbriefe der sog. Rentenbanken (preußisches Gesetz von 1850) zur Erleichterung der Ablösung von Grundlasten, die Landeskulturrentenbanken zu dem Zwecke, durch Ausgabe von Rentenbriefen Geldmittel für landwirtschaftliche Meliorationen zu gewinnen. Das Hypothekenbankwesen bedarf einer neuen gesetzlichen Ordnung.

Das Effektingeschäft ist entweder Kommissionsgeschäft oder Geschäft für eigene Rechnung. Im ersteren Falle kaufen und verkaufen die Banken die Papiere für den Kunden als dessen Kommissionär. Sie beziehen dafür Kommissionsgebühren. Im andern Falle dient der Effektenankauf entweder dem Erwerb zu eigenem dauernden Besitz (seltener), oder die Banken spekulieren auf Handelsgewinn aus der Differenz der Kurse mit Ausnützung der zeitlichen Kursschwankung oder der interlokalen Kursunterschiede (Effektenarbitrage).

Die Emissionsgeschäfte im weiteren Sinne stellen eine besondere Art des Effektenhandels dar¹. Dahin gehören die Beteiligung an Unternehmungen durch Effekterwerb, die Finanzierung, Beschaffung von Kapital für große, in Effektenform zu errichtende Unternehmungen, die Gründung von Aktiengesellschaften, die eigentliche Emission, die Ausgabe von neuen, verzinslichen oder Dividenden tragenden Wertpapieren. Mit Vorliebe übernehmen diese Banken auch die Umwandlung von Unternehmungen in Aktiengesellschaften. Wir finden sie tätig bei der Kapitalserhöhung bestehender Gesellschaften, wobei die Bank die neuen Aktien zunächst übernimmt, ferner bei Sanierungen, bei Fusionen und Auseinanderlegung in mehrere Unternehmungen, bei der Tilgung von Obligationsschulden durch Aktien usw. Ferner in den Kartellen und bei sonstigen Konzentrationsbestrebungen, kurz überall, wo sich etwas verdienen läßt, entfaltet das Spekulationsgeschäft seine Wirksamkeit².

Auch bei Staatsanleihen spielt das Effektingeschäft eine Rolle. Die Staatsanleihe wird entweder ganz erworben oder in Kommission übernommen. Oft bilden dabei mehrere Banken ein Konsortium, das die Anleihe unter sich verteilt und besorgt. Auch bei Konvertierungen von Anleihen — wenn der Staat einen niedrigeren Zinsfuß wählen will —, wirken die Banken mit. Sie übernehmen die Auszahlung der Barbeträge, auf welche die Obligationen lauten, an solche Inhaber von Obligationen, die nicht konvertieren wollen usw.

¹ Vgl. hierzu die ausführliche Behandlung aller dieser Geschäfte in Bd. III, Kap. 2, § 10: Neuere Entwicklungstendenzen der Kapitalgesellschaften. Finanz- und Trustgesellschaften wurden in der Literatur zuerst von Adolf Weber zum Gegenstand von Erörterungen gemacht. Es bleibt das Verdienst Liefmanns insbesondere, die Kapitalgesellschaften mit großer Gründlichkeit behandelt zu haben (Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften [² 1913]).

² Unter Mitwirkung führender Effektenbanken hatten sich auch in Deutschland vor dem Weltkrieg Überseebanken für das überseeische Geschäft gebildet (Kapitalanlage im Ausland, Kreditgewährung an den überseeisch tätigen Handel usw.). Die Deutsche überseeische Bank (1893 unter Beteiligung der Deutschen Bank begründet) hatte Filialen in Argentinien, Chile, Bolivia, Peru, Mexico, Spanien. Außerdem entstanden eine Brasilianische Bank, die Deutsch-asiatische Bank, die Bank für Chile, die Deutsche Orientbank, die Deutsche Palästina-Bank, die Auslandsbank, West- und Ostafrikanische Banken usw. Zu Beginn des Jahres 1906 hatte Deutschland 12 Auslandsbanken mit etwa 70 Niederlassungen.

Dem englischen Bankwesen wurde früher mehr als heute wegen der schärferen Trennung von Bank- und Börsengeschäft besondere Festigkeit zugeschrieben¹. Der eigentliche Bankier ist dort nicht zugleich Bankier und spekulierender Börsenmann. Der Bankier diskontiert Wechsel, aber nur Wechsel auf den Platz oder wenigstens auf das Inland. Er nimmt Depositen entgegen und findet seinen Vorteil darin, daß er das Geld gut unterbringt, wird zum Kassierer seiner Kunden, beschränkt sich auf die solide Zahlungs- und Kreditvermittlung: für ihn bildet nicht das Spekulieren eine Hauptquelle des Gewinnes. Der Bankier kauft auch Effekten, aber als Anlagepapiere, zur Reserve. Der Spekulant sucht Gewinn aus den Wertschwankungen der Papiere. Ihm ist Gold und Silber eine Ware, mit der er spekuliert. Der Bankier aber sieht in Gold und Silber seine Kasse, ein Mittel, seine Werte festzulegen usw.²

Die strenge Scheidung von Depositen- und Effektingeschäften (Spekulationsgeschäften) haben wir in Deutschland nicht. Doch fehlt es nicht an Arbeitsteilung. Streng ausgeschieden und für ihre Geschäftsführung, unter

¹ Die englischen Depositenbanken (der „local bankers“, „joint stock banks“ = Aktiengesellschaftsbanken) enthalten sich spekulativer, gewagter Anlagen. Sie kaufen nicht einmal Überseewechsel. Das Spekulationsgeschäft wird von den „foreign bankers and merchants“, den „bankers and commissioners“ betrieben. Adolf Weber hat in seinem Werke „Depositenbanken und Spekulationsbanken“ (1922) auf bedenkliche Schattenseiten der englischen „Arbeitsteilung“ hingewiesen und die Vorzüge der deutschen „Arbeitsvereinigung“ dargelegt. Charakteristisch für das deutsche Bankwesen ist die Vereinigung des Depositengeschäfts mit der Kreditvermittlung und -gewährung für industrielle Unternehmungen und dem Effekten- und Emissionsgeschäft.

² Ein interessantes Beispiel von Banken, die den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit in das Effektingeschäft verlegen, bietet der in Paris 1852 von Isaak Pereire (Saint Simonist) gegründete „Crédit mobilier“. Alle in Frankreich vorhandenen Aktien von bestehenden oder neu zu gründenden Unternehmungen sollten zu einem gemeinschaftlichen Fonds vereinigt werden. Die zum Ankauf der Aktien nötigen Gelder aber hoffte man durch Ausgabe zinstragender Obligationen aufzubringen. Indem auf solche Weise das ganze Erwerbsleben Frankreichs zentralisiert und monopolisiert würde, sollte der für die Volkswirtschaft Frankreichs ersehnte Aufschwung herbeigeführt werden. Bei Durchführung des Planes hätte sich schließlich das Volk zum großen Teil zusammengesetzt aus den Beamten der zentralisierten Aktiengesellschaften, aus Obligationenbesitzern und aus abhängigen Arbeitern. Hätte sich schließlich der Staat an die Spitze des „Crédit mobilier“ gestellt, dann wäre der Sozialstaat, allerdings in wenig annehmbarer Weise, fertig gewesen. Allein der Plan war schon deshalb nicht durchführbar, weil der „Crédit mobilier“ für die von ihm ausgegebenen Obligationen feste Zinsen zahlen mußte, während die von Konjunkturen abhängigen Erträge der Unternehmungen notwendigen Schwankungen unterliegen. Die Verhältnisse des „Crédit mobilier“ verschlechterten sich bald. Die Aktien der Gesellschaften, von denen man wußte, daß sie vom „Crédit mobilier“ gekauft werden mußten, verteuerten sich. Die Obligationen wurden weniger gekauft. Der Staat zog sich zurück. Die Grundidee des „Crédit mobilier“ war eben verfehlt. Die Geschäfte, die ihm verblieben (Gründungen, Umwandlungen), konnten ihn nicht halten; die Verbindung mit der „Compagnie immobilière“ und deren Falliment führten den Zusammenbruch auch des „Crédit mobilier“ herbei. Vgl. Sattler, Die Effektenbanken (1890); Model, Die großen Berliner Effektenbanken (1896); Plenge, Crédit mobilier (1903); W. Lotz, Die Technik des deutschen Emissionsgeschäfts (1890); Ders., Emissionsgeschäft, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften III³ 936 ff.; Courcelle-Seneuil, Les Opérations de Banque (1909); Ferraris, Principii di scienza bancaria (1892).

Ausschluß gewagter Geschäfte, durch Gesetz normiert sind vor allem die Notenbanken. Auch die Hypothekenbanken unterliegen ihrer Eigenart angepaßten gesetzlichen Beschränkungen. Für die Effektenbanken erblickt man in dem Umstand eine gewisse Sicherung der Geschäftsführung darin, daß hier die Spekulationsgeschäfte neben dem Depositengeschäft betrieben werden, die Spekulation aber schon dadurch eine Schranke finde. Die Notwendigkeit von Banken, die nur Spekulations-, insbesondere Gründergeschäfte betreiben, läßt sich kaum beweisen, eher ihre Schädlichkeit. Solche Banken werden nur zu leicht geneigt sein, die Spekulations- und Spielwut zu nähren, unrentable Unternehmungen zu fördern usw.¹

9. Genossenschaftliche Kreditvermittlung. Das 19. Jahrhundert hat Institute geschaffen, sog. Volksbanken usw., um kleinen und mittleren, gewerblichen und bäuerlichen Unternehmern zu möglichst niedrigem Zins Kredit zu gewähren. Staats- und Kommunalbehörden hatten schon zu diesem Zwecke Darlehenskassen gegründet. Allein der bureaukratische Geist hinderte zumeist jene Kassen am Aufschwung. Als Organ der sozialen Selbsthilfe aber haben die Schulze-Delitzschen Volksbanken und die Raiffeisenschen Darlehenskassen segensreich gewirkt².

Weniger Bemittelten ermöglichen Sparkassen (Sparbanken) die verzinsliche Anlegung auch kleinerer Beträge³. Es sind meist kommunale Anstalten. Die Sparkassen müssen ihrer ursprünglichen Bestimmung treu bleiben, Sparanstalten für den kleinen Mann zu sein. Darin besteht ihr innerer Wert, nicht in vielen Milliarden von Spareinlagen.

Im Ausland sind Postsparkassen, staatliche Anstalten, weit verbreitet. Sie erleichtern die Einzahlung zu Sparzwecken auch an Orten, wo keine kommunalen Sparkassen sind⁴.

In neuester Zeit sprach man wieder vielfach von Kommunalbanken, ein Gedanke, der aber auch lebhaften Widerspruch fand. Der Erlaß des preußischen Ministers des Innern vom 15. April 1921 hat statt dessen eine Erweiterung des satzungsgemäßen Geschäftsbereichs der Sparkassen gestattet.

Es können im Scheck- und Giroverkehr hinsichtlich der Höchstgrenze der Depositen und der Schecks durch die Oberpräsidenten Erleichterungen genehmigt werden.

¹ Der Spekulation dienen auch die Baubanken, Gesellschaften zur Spekulation in Immobilien; die Maklerbanken vermitteln Spekulationen (Vermittlung von Börsengeschäften und Beteiligung an Unternehmungen mit gleichem Geschäftszweck).

² Näheres darüber in Bd. III, § 3, S. 490 ff. 524 ff. Zur Preußischen Zentralgenossenschaftskasse (Preußenkasse) vgl. Bd. III, Kap. 3, § 3, S. 502 ff.

³ Zum Volkssparwesen vgl. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. CXXXVI ff. Die sozialwirtschaftliche Bedeutung der Sparkassen (nach den Schriften des Vereins für Sozialpolitik) vgl. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXXVIII (1914) 495 ff. Zum Sparkassenproblem vgl. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXV (1909) 490 ff. Zum Für und Wider bezüglich des Scherlschen Prämiensparsystems vgl. Barthelme, Das deutsche, insbesondere das preußische Sparkassenwesen (1908).

⁴ Über Postsparkassen vgl. Soziale Kultur XXX (1910) 500 ff.; XXXI (1911) 590 f.

Dann aber werden folgende Geschäfte zugelassen: a) Die Hergabe von Darlehen an öffentlich-rechtliche Verbände des Deutschen Reiches oder unter Bürgerschaft solcher Verbände. — b) Die Übernahme von Bürgschaften in dem Umfang, in dem von der Sparkasse Darlehen gegeben werden dürfen. — c) Vorübergehende Anlagen bei öffentlichen Bankanstalten und bei solchen Privatbanken, die auf Antrag der Sparkasse von der Sparkassenaufsichtsbehörde hierfür zugelassen sind. — d) Der Ein- und Auszahlungsverkehr sowie die Einziehung von Forderungen für fremde Rechnung. — e) Der Ankauf von Wertpapieren für Sparkassenkunden unter Abänderung des Erlasses vom 9. Oktober 1920. Künftig sind von dem Ankauf nur solche Wertpapiere ausgeschlossen, die an den deutschen Hauptbörsenplätzen nicht gehandelt bzw. nicht notiert werden. Voraussetzung für den Ankauf ist in jedem Falle sofortige Zahlung durch den Kunden in voller Höhe. — f) Sonstige bankmäßige Geschäfte, für die eine besondere widerrufliche Genehmigung erteilt ist. Dabei darf jedoch niemals die Beschlußfassung des Kreistages oder der Gemeindevertretung allgemein ausgeschaltet werden, wenn es sich um die Entscheidung über eine dauernde Beteiligung handelt. Höchstens kann dies bei dem Vorliegen ausdrücklicher Beschlüsse bis zu einer bestimmten Höchstgrenze geschehen.

Ausgeschlossen müssen naturgemäß alle Geschäfte bleiben, die mit der ursprünglichen Aufgabe der Sparkassen, den Sparsinn zu fördern, und als öffentliches Kreditinstitut zu dienen, unvereinbar sind, oder die die Sicherheit der Einlagen gefährden, oder endlich die der Stellung von Gemeinden und Gemeindeverbänden im öffentlichen Leben und der durch ihre geschichtliche Entwicklung begründeten Vertrauensstellung der öffentlichen Sparkassen nicht entsprechen. Deshalb dürfen keinesfalls Devisen- und Geldsortengeschäfte für eigene Rechnung betrieben werden. Auch ist darauf zu halten, daß unaufgeforderte Ratserteilung durch die Sparkassenbeamten und -angestellten, überhaupt jede Art einer unangebrachten Anpreisung von Diensten, unterbleiben und daß auch für die Sparkassenkunden der Ankauf von Wertpapieren nicht erfolgt, deren Börsenkurs dauernd erheblichen Schwankungen zu unterliegen pflegt (offensichtliche und als solche bekannte Spekulationspapiere).

Der Wunsch nach einer besondern Kommunalbank wird nach solchen Erweiterungen des Geschäftsbereichs der Sparkassen nur noch da bestehen können, wo keine öffentliche Sparkasse vorhanden ist.

10. Die Bankgeschäfte noch einmal in zusammenfassender Übersicht. Man kann drei Aufgaben unterscheiden, denen die Banken sich in Deutschland heute tatsächlich widmen: Zahlungsvermittlung, Kreditvermittlung, Kapitalanlage und Spekulation in Wertpapieren.

I. Zahlungsvermittlung. Dahin gehören: 1. Giro-, Kontokorrent-, Scheckgeschäft. 2. Wechselgeschäft. 3. Valutahandel, d. i. Handel mit Edelmetallen. 4. Wechselhandel im Dienste der Zahlungsvermittlung. 5. Inkassogeschäft.

Die Bedeutung der einzelnen Geschäfte ist aus dem Vorhergehenden bekannt. Hier nur noch einige erklärende Bemerkungen zu einzelnen Geschäften.

Beim Kontokorrent (laufende Rechnung) empfängt die Bank Zahlungen vom Kunden, macht aber auch Zahlungen für denselben, dient insofern der Zahlungsvermittlung.

Das Geldwechslergeschäft (Umwechslung von Münzsorten verschiedener Länder, größer in kleine Münzen) spielt heute nicht mehr die Rolle wie früher, es kommt insbesondere vor, wo das Schecksystem sich noch nicht eingebürgert hat, für Barzahlungen im Kleinverkehr, wenn große Münzen und Scheine in Kleingeld gewechselt werden, dann namentlich für den internationalen Reiseverkehr usw. Der Bankier beschafft gegen Provision regelmäßig die gewünschten Münzsorten nur für seine Kunden. Es gibt aber besondere „Wechselstuben“, die ausschließlich oder vorzugsweise sich mit dem Geldwechseln beschäftigen. Die Wechsler suchen die gewünschten Münzen sich billig zu verschaffen, um dieselben dann teurer zu verkaufen. Die unterste Grenze ist mit dem Preise gegeben, zu dem der Wechsler Münzen eventuell einschmelzen kann, um aus dem Schmelzprodukt die geforderte Münze neu prägen zu lassen. Es bildet sich an der Börse ein vollständiger Markt nach Angebot und Nachfrage für bestimmte Münzen. Der täglich an der Börse geltende Preis heißt Kurs der Münze, z. B. am soundso vielten Januar ein Rubel soundso viel Mark.

Der Valutahandel (Handel mit Edelmetall) ist Warenhandel und gehört darum an und für sich nicht zu den Bankgeschäften. Allein die Edelmetalle sind doch als Münzmetalle Waren besonderer Art, die nur geprägt zu werden brauchen, um Geld zu sein. Die Notenbanken müssen einen großen Vorrat von Edelmetallen haben, und sie eignen sich darum auch besonders für den Handel mit solcher Ware. Für denjenigen, der Edelmetallbarren hat, ist es vorteilhaft, an die Banken zu verkaufen (die Prägungskosten fallen fort), und anderseits genügt der Bank die Barrenform für ihre Edelmetallreserven. London, Neuyork, Brüssel bildeten Hauptstellen für den Valutahandel.

Der Wechselhandel ist oben genügend besprochen worden. Den Markt für den Wechselhandel bildet die Börse. Dort treffen sich die Bankiers, um die von ihren Kunden gesuchten Wechsel zu kaufen, die von den Kunden gebrachten Wechsel zu verkaufen.

Beim Inkassogeschäft handelt es sich um die Einkassierung von Wechseln, Schecks usw., welche Banken auch für Personen, die nicht ihre Kunden sind, gegen Gebühren übernehmen. Für Geschäftsleute, die in regelmäßigem Depotverkehr mit der Bank stehen, werden die Einkassierungen meist unentgeltlich besorgt. Eine besondere Rolle spielt das Inkassogeschäft in Deutschland nicht.

II. *Kreditvermittlung.* Hier haben wir zwischen Aktiv- und Passivgeschäften zu unterscheiden. Aktivgeschäfte sind solche, bei denen die Bank Kreditgeber, Passivgeschäfte solche, bei denen sie Kreditnehmer ist.

A. Aktivgeschäfte. 1. Eröffnung von laufendem Kredit mit oder ohne sachliche Sicherheit, d. i. Eröffnung eines Kontokorrents mit oder ohne Blankokredit. 2. Diskontgeschäft. Die Bank kauft Wechsel vor deren Ablauf gegen Zinsen, d. i. sie leiht Geld für Wechsel. 3. Realkreditgeschäfte, und zwar a) gegen Faustpfand, das Lombardgeschäft, und b) Hypothekengeschäft, Darlehen gegen Verpfändung von Immobilien.

Wiederum einige Worte zur Erklärung: Beim aktiven Kontokorrentgeschäft eröffnet der Bankier dem geldbedürftigen Kunden, mit dem er in

dauernder Geschäftsverbindung steht, ein Konto und gewährt ihm verzinsliche (regelmäßig zu 1 % über dem jeweiligen Bankdiskont) Darlehen, bar oder indem der Kunde Wechsel auf die Bank ziehen darf. Der Kredit wird gewährt entweder gegen Hinterlegung von Wertpapieren (Kontokorrent gegen Sicherstellung), oder ohne Sicherstellung als Blankokredit, lediglich auf Grund des persönlichen Vertrauens. Junge Industrien sind zunächst auf Blankokredit der Banken angewiesen.

Der Bankier macht das Diskontgeschäft mit fremdem Gelde, den Depositengeldern. Sind die Depositen verzinslich, dann verdient der Bankier die Differenz zwischen Zins und Diskont. Im Falle, daß die Depots nicht reichlich sind oder das Geld anders vorteilhafter verwendet werden soll, kann der Bankier den Wechsel an eine andere Bank weiter begeben, ihn „rediskontieren“. Er hatte den Wechsel gegen Abzug von Diskont und Provision gekauft. Indem er ihn weiter verkauft, bleibt ihm als Vorteil der Unterschied seines Diskonts und des Diskonts des Rediskonteurs. Letzterer begnügt sich mit einem geringeren Zinsfuß, weil der Wechsel durch das Indossament des ersten Bankiers an Sicherheit gewonnen hat. Auch braucht der erste Bankier in der Regel keine Provision an den Rediskonteur zu zahlen. So verbleibt ihm die erhaltene Provision. Die Höhe des Diskonts richtet sich regelmäßig nach dem Stande des Geldmarktes, über dessen Fluktuationen der in den Großbanken gegebene Bestand an Bargeld, an Depots usw. diesen ein Urteil ermöglicht. Der Diskont der Zentralbanken ist konstanter als der Privatkredit: aus Konkurrenzgründen ist der Privatkredit aber regelmäßig niedriger.

Beim Lombardgeschäft gibt die Bank Darlehen gegen Verpfändung beweglicher Wertgegenstände. Die Übergabe der Pfänder kann erfolgen 1. in natura, oder 2. durch Übergabe der Scheine von Lagerhäusern (Warrants)¹, oder 3. der Schlüssel zu den Warenlagern. In beiden letzteren Fällen sind die Pfänder außerhalb des Hauses der Banken: in den Lagern oder, wenn es sich um Metalle handelt, auch in den Münzstätten, die ebenfalls Scheine ausstellen. Die Banken verlangen wohl auch noch einen Vorschuß, der sich nach der mutmaßlichen Entwertung des Pfandes während der Dauer des Lombards richtet.

B. Passivgeschäfte. 1. Depositen- oder 2. passives Kontokorrentgeschäft. 3. Das Noten- oder Zettelgeschäft.

Beim Depositum zur Aufbewahrung handelt es sich nicht um Kredit: ebenso nicht beim Depositum zur Verwaltung. Bei letzterem ist der Bankier nicht bloß Aufbewahrer, der als „bonus pater familias“ haftet, sondern auch Beauftragter des Deponenten. Er soll die auf das Depot bezüglichen Geschäfte besorgen, Wechsel honorieren, Kupons einlösen usw., ist darum verantwortlich für jede Versäumnis. Das Depot zur Verwaltung muß offen übergeben werden, während das Depot zur bloßen Aufbewahrung auch ein geschlossenes Depot sein kann. Das Depositum zur Benützung ist das besondere passive Kreditgeschäft der Banken. Die Bank nimmt die Depots verzinslich oder unverzinslich, für bestimmte oder unbestimmte Zeit an: sie gibt dafür Kassen- oder Depotscheine.

¹ Beim sog. Remboursgeschäft beleihlt die Bank Waren, die über See transportiert werden gegen Aushändigung des Konossements (des Seefrachtbriefes) und der Versicherungspolice.

oder trägt sie nur in die Kontodarlehensbücher ein. Die Sparkassen geben Sparkassenbücher aus. Die Höhe des Zinses richtet sich nach dem laufenden Diskont, bleibt aber hinter demselben zurück. Maßgebend ist hierfür der ganze Geschäftsgang, insbesondere auch die Ausdehnung des Kündigungstermins usw. Das Depositengeschäft sucht die Depositengelder vorteilhaft in Aktivgeschäften zu verwenden, doch so, daß ein Barfonds zur Deckung der Rückforderungen der Deponenten stets zur Verfügung steht. Die Versuche, hierfür eine genau bestimmte Bardeckung vorzuschreiben, haben bisher nicht zum Ziele geführt. Das Bankdepositum ist kein Depositengeschäft im strengen juristischen Sinne, bei dem die deponierte Sache individuell zurückgegeben werden muß. Es ist vielmehr materiell ein Darlehen. In der Banksprache dagegen wird das Geld, das jemand freiwillig zur Bank bringt, Depot genannt. Vom Darlehen spricht man, wenn jemand die Bank um Geld bittet (Depotgesetz 1896).

Das Kontokorrentgeschäft ist passiv, insofern der in dauernder Verbindung mit der Bank stehende Kunde dieser in laufender Rechnung verzinsliche Vorschüsse macht. Es handelt sich dabei also nicht um bloß einmalige Depots. Das passive Kontokorrentgeschäft kommt regelmäßig in Verbindung mit dem aktiven vor. Es liegt dann gegenseitige Kreditgewährung vor. Bald gibt die Bank, bald der Kunde Kredit. Bald hat der Kunde ein Aktiv-, bald ein Passivsaldo bei der Bank. Da der Wert des Kredits im Verhältnis zur Dauer des Kreditgeschäfts wächst, so ist auch hier die Dauer des Kredits mit entscheidend für die Höhe des Zinsfußes. Im allgemeinen bleibt der Zins, den die Banken geben, 1 % unter dem Bankdiskont, während der Zins, den die Banken beanspruchen, 1 % über dem Diskont steht.

Die Noten des Zettelgeschäfts sind, wie schon bemerkt wurde, im Grunde genommen trockene Wechsel auf Sicht zahlbar „au porteur“. Wer eine Note kauft, macht der Bank ein Darlehen in der Höhe der Note; diese macht durch Ausgabe von Zetteln unverzinsliche Anleihen in gleicher Höhe. Die Notenausgabe richtet sich normalerweise nach dem Bedarf des Verkehrs, entspricht der Nachfrage nach Noten. Eine Überspannung der Notenausgabe ist darum an sich nicht so leicht wie die Überspannung der Papiergeldausgabe durch den Staat, der mit dem Papiergeld seine Zahlungen macht und dabei seinen Bedarf berücksichtigt. Die Beträge, welche die Bank für ihre Noten erhält, benützt sie im ausgedehntesten Maße für ihre aktiven Kreditgeschäfte. Über die Deckungsverhältnisse ist oben genug gesagt. Die Banken müssen ihre Noten auf Verlangen sofort einlösen und darum über genügende Barmittel und rasch realisierbare Forderungen verfügen. Die Aufhebung der Einlösbarkeit mag unter anormalen Verhältnissen notwendig werden; sie entspricht aber ebensowenig wie der Zwangskurs für Banknoten dem Wesen des Zettelgeschäfts.

III *Kapitalanlage und Spekulation in Wertpapieren.* 1. Der Effektenhandel¹ mit Wertpapieren aller Art, und zwar a) als Kommissions-

¹ Die „Wertpapiere“ sind entweder Geldpapiere (Banknoten, Wechsel, Schecks), die Geld nur als Tauschmittel repräsentieren, oder Kapitalpapiere, welche Geldkapital, Geld als Mittel der Kapitalanlage, darstellen und somit den Anspruch auf dauernde Erträge verkörpern. Zu den Kapitalpapieren gehören gewöhnliche, individuell bestimmte Darlehensscheine oder Hypotheken einerseits; von diesen unterscheiden sich anderseits die Effekten durch ihre Vertretbarkeit, indem sowohl die

geschäft, Kauf und Verkauf von Papieren in fremdem Auftrag, und b) als Spekulationsgeschäft auf eigene Rechnung. 2. Das *Crédit mobilier-Geschäft*, Beteiligung an Unternehmungen, an Anleihen. Gründung von Aktiengesellschaften u. dgl.

Der Effektenhandel, die Spekulation mit Obligationen, Aktien. Staatsanleihen steht, wie gesagt, nach altenglischer Auffassung außerhalb des Bankwesens. Allerdings haben in England die „joint stock banks“, die selbst nicht unmittelbar solche Geschäfte treiben, angefangen, gegen entsprechende Sicherheiten ihre Mittel der Spekulation zur Verfügung zu stellen. In Deutschland wird das Spekulationsgeschäft neben dem eigentlichen Bankgeschäft (Handel mit Geld und Kredit) betrieben. „Die heutigen Schattenseiten des Bankwesens“, sagt G. v. Schanz¹, „liegen hauptsächlich in den Zweigen, die mit den Effekten-, Gründungs-, Umwandlungsgeschäften zusammenhängen; hier treten die Banken vielfach als Führer der plutokratischen Elemente auf, hier sind sie die Stützpunkte der Agiotage und des Börsenspiels, fördern zweifelhafte Gründungen und verwegene Ringe, bringen bedenkliche Papiere unter das Publikum lediglich um des Emissionsgewinnes willen.“

Unter andern Gesichtspunkten kann man (mit Lehr) die Geschäfte der Banken auch folgendermaßen zusammenfassen:

A. Übernahme von Geschäften für andere. a) Einkassierungs- (Inkasso-)geschäfte, Besorgung von Zahlungen an andere Orte, Einziehung von Forderungen für andere durch Wechsel und Anweisungen; b) Kauf und Verkauf von Wertpapieren in Kommission; c) Einlösung von Kupons und Dividendenscheinen; d) Übernahme und Absatz von öffentlichen Anleihen in Kommission oder für eigene Rechnung.

Anteilseffekten wie die Leih- oder Krediteffekten, Aktien (Dividendenpapiere mit veränderlichem Zinsertrag) und (fest verzinsliche) Obligationen, in größerer Menge generisch gleicher Stücke vorkommen. — Nach Liefmann ist gerade jene Vertretbarkeit der Effekten von solcher Bedeutung, daß von einer besondern, durch die „Effektivifizierung“ des Kapitals charakterisierten Epoche des Effektenkapitalismus gesprochen werden darf. Sie erzeugt den „unpersönlichen Kapitalismus“, bewirkt die Mobilisierung alles Kapitals, auch des stehenden Sachkapitals von Grund und Boden, Gebäuden, Fabriken, Eisenbahnen usw., welches in Effekten verkörpert erscheint, erleichtert sowohl die Geldkapitalbeschaffung wie die Kapitalanlage. Die persönliche Bekanntschaft, die Prüfung der Kreditwürdigkeit, die Überwachung des Geschäftes, an dem man beteiligt ist, fällt weg, sobald das Kapital Effektenform angenommen hat. Wer sein Geld anlegen will, kann heute durch den von ihm beauftragten Bankier Gläubiger vieler Staaten, Gemeinden, Teilhaber der verschiedensten Unternehmungen werden und nach Belieben alsbald seine Gläubigerstellung, seine Teilhaberschaft wieder aufgeben. Und wo anderseits Kapitalbedürfnis vorliegt, ermöglicht die Zerlegung großer Kapitalsummen in zahlreiche kleine Abschnitte, denen man die Effektenform gibt, die Kapitalbeschaffung in ausgedehntestem Maße. Vgl. Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften (1909) 20 ff.; Sattler, Die Effektenbanken (1883) 9.

¹ Art. „Banken“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft I⁸ 338.

B. Handels- und Spekulationsgeschäfte der Banken. a) Umwechslung von Papiergeld, Münzsorten, Banknoten; b) Handel mit Edelmetallen; c) Kauf und Verkauf von Wertpapieren (Effekten); d) Gründung industrieller Unternehmungen, speziell von Aktiengesellschaften, Spekulationsgeschäfte an der Börse usw.

C. Kreditgeschäfte der Banken. a) Gewährung von Darlehen gegen Hypothek oder Faustpfand und durch Diskontierung von Wechseln; b) Nehmen von Kredit durch Ausgabe von Obligationen, Pfandbriefen, Banknoten; c) Annahme von Depositen (verzinslichen oder unverzinslichen) und im Anschluß hieran Girogeschäfte, Eröffnung von laufendem Kredit im Kontokorrentverkehr; d) Aufbewahrung fremder Wertsachen.

11. Das Bankprinzip: Die Aktiva der Bank müssen den Passiven entsprechen, die Aktivgeschäfte den Passivgeschäften. Die Art der Verbindlichkeiten und die Art der Rechte müssen gleichartig sein. Eine Bank, die in kurzfristigen Geschäften sich bindet (Depositen, Noten), muß auch nur kurzfristige Geschäfte machen. Durch liquide Anlagen muß für liquide Deckung gesorgt sein.

Hypothekenbanken werden, bei der dauernden Investierung ihrer Mittel, kurzfristige Verpflichtungen nicht übernehmen können, müssen sich vielmehr durch langfristige Obligationen die für ihren Geschäftsbetrieb erforderlichen Mittel beschaffen.

Die Effektenbanken, die zugleich Depositenbanken sind, werden mit besonderer Sorgfalt durch liquide Deckung gegen Zahlungsunfähigkeit sich schützen müssen, die andernfalls bei ausgedehnter Abhebung der Depositen leicht eintreten kann.

Im übrigen haben unsere obigen Ausführungen schon zur Genüge die Bedeutung des Bankprinzips für den Bestand der Banken und die volkswirtschaftliche Bedeutung ihrer Geschäftsführung erkennen lassen.

12. Begriff und Arten der Banken. Die Geschäfte der englischen Finance Companies, Promoters, Financial Syndicates u. dgl., deren Tätigkeit in mehrfacher Hinsicht der Tätigkeit unserer Effekten- und Emissionsbanken ähnlich ist, fallen nach englischer Auffassung nicht unter den strengerem und engerem Begriff der Bank. Auch hat England keine Hypothekenbanken nach deutschem Muster.

Die Bank im weitem Sinne, nach deutscher Auffassung, ist eine Unternehmung, welche gewerbsmäßig Geld-, Kredit- und Effektengeschäfte betreibt und vermittelt.

Als Einteilungsgrund für die Unterscheidung der verschiedenen Arten der Banken dient 1. die äußere Unternehmungsform, oder 2. die Art der Geschäfte, die vorzugsweise betrieben werden.

Nach der Form der Unternehmung (Betriebssystem) unterscheidet man private Banken eines Bankiers oder einer privaten handelsrechtlichen Gesellschaft (meist Aktiengesellschaft), genossenschaftliche Banken, Banken mit öffentlich-rechtlichem Cha-

rakter, und zwar entweder reine Staatsbanken, wobei die Bank im Besitz des Staates ist und die Verwaltung durch Staatsbeamte besorgt wird (z. B. die preußische Seehandlung), oder gemischte Banken, die zum Teil ihr Kapital vom Staate und zum Teil von Privaten erhalten, während die Verwaltung in der Hand des Staates liegt (Beispiel: bisher die Deutsche Reichsbank). Öffentlichen Charakter haben ebenfalls manche Landes- und Provinzialbanken. Für den bloßen Charakter der Unternehmung als Bank ist die äußere Unternehmungsform der Bank gleichgültig.

Der zweite Einteilungsgrund ist genommen aus der Art der Geschäfte, welche die Banken betreiben. Bei dem Zusammenhang, der zwischen den Aktiv- und Passivgeschäften besteht, ergeben sich typische Kombinationen, durch welche sich einzelne Bankgruppen voneinander unterscheiden. Die Depositenbanken erhalten ihr Kapital zum größten Teile aus Depositen; das Geld wird angelegt in kurzfristigen Darlehen. Wechseleskonten, Lombardkredit u. dgl. Die Hypothekenbanken gewähren nur Darlehen gegen Verpfändung von Immobilien; die Mittel dazu verschaffen sie sich durch Ausgabe von Pfandbriefen. Die Notenbanken verbinden die Zettelausgabe mit kurzfristigen sichern Aktivgeschäften. Die feste Beziehung zwischen Aktiv- und Passivgeschäften kommt für Gründungsbanken als solche nicht in Betracht. Sie gründen mit eigenem oder fremdem Kapital Unternehmungen und realisieren die in der Unternehmung angelegten Kapitalien durch Veräußerung der Anteile daran.

Die meisten Banken aber betreiben nicht nur die in der Firma bezeichneten Geschäfte, sondern auch alle andern Bankgeschäfte, das eine oder andere nur mit Vorliebe.

Philippovich¹ sieht in den allgemeinen wirtschaftspolitischen Zielen einen geeigneten Unterscheidungsgrund der Kreditinstitute. Hiernach unterscheidet er 1. öffentliche oder gemeinnützige Kreditinstitute, bei denen das Interesse an der Erzielung von Gewinnen teils ganz zurücktritt, teils auf das durch die Notwendigkeit der Kapitalerhaltung nötige Maß beschränkt ist. Dahin gehören Sparkassen, Pfandleihanstalten, öffentliche Lagerhäuser, gemeinwirtschaftlich verwaltete, meist von Zwangsgemeinschaften begründete Hypothekenbanken, vor allem aber die Notenbank. 2. Eine zweite Gruppe bilden die auf dem Grundsatz der sozialen Selbsthilfe gegründeten Kreditvereine, regelmäßig als Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften organisiert. Sie arbeiten zum größten Teil mit den Einlagen der Kreditnehmer und vermeiden prinzipiell spekulative Geschäfte. 3. Die dritte Gruppe bilden die durch privates Kapital als reine Erwerbsunternehmungen organisierten Banken. Man kann hierbei nach den besondern Geschäftskreisen, mit denen sie Kreditverkehr unterhalten, unterscheiden: Handelsbanken, Gewerbebanken, Baubanken u. dgl. Unter ihnen ragen die Großbanken, die alle Bankgeschäfte mit Ausnahme der Noten- und Pfandbriefausgabe betreiben, hervor. An sie wird heute vornehmlich gedacht, wenn von Banken die Rede ist.

¹ Grundriß¹¹ (1916) 329 f.

13. Die Bankverfassung der einzelnen Staaten. Die Bankverfassung aller Staaten genauer darzulegen, würde zu weit führen. Einige kurze Andeutungen mögen genügen¹.

Nach dem Gründungsgesetz der Bank von England (1694) war dieser der Betrieb von Handelsgeschäften im allgemeinen verboten. Erlaubt blieb der Handel mit Wechsell, Edelmetallen, der Verkauf der Erzeugnisse ihrer eigenen Ländereien und nicht eingelöster Pfänder. Die Ausgabe von Noten unter fünf Pfund Sterling wurde 1827 verboten. Seit 1833 sind die Noten der Bank von England gesetzliches Zahlungsmittel (legal tender). Die Einlöschungspflicht bleibt aber bestehen. Die Peelsche Bankakte brachte eine Regelung der Deckungsfrage. Für nicht bar gedeckte Noten wurde, wie gesagt, als Maximum der Betrag von 14 Millionen (später auf 18,45 Millionen erhöht) festgesetzt. Die Bank ist in zwei gänzlich getrennte Abteilungen zerlegt: die Emissionsabteilung (Issue Department) für die Notenausgabe, und die Bankabteilung (Banking Department) für die sonstigen Bankgeschäfte. Die Emissionsabteilung übergibt der Bankabteilung die Noten bis zur Höhe des Kontingents gegen sichere Wertpapiere bzw. Metall. Über jenen Betrag können Noten nur ausgegeben werden, wenn der gleiche Betrag in Gold (höchstens $\frac{1}{2}$ Silber) deponiert wird. Die englischen privaten Provinzialnotenbanken wurden durch die Peel's Akte in der Ausgabe von Noten beschränkt. Neue solche Banken durften nicht mehr begründet werden. Hatten sie aus irgend einem Grunde aufgehört, Noten auszugeben, so sollte die Wiederaufnahme der Notenausgabe verboten sein. Private Notenbanken mit beschränktem Umlauf gibt es auch in Irland und Schottland.

Frankreich hat nur eine einzige Notenbank, die Banque de France. Sie darf mit Gold- und Silberbarren handeln, kurzfristige (nicht über 90 Tage laufende) und sichere Wechsel diskontieren, Schuldforderungen einziehen und beleihen, das Depositen- und Kontokorrentgeschäft betreiben. Bezüglich der Deckung der Noten ist nur ganz allgemein ein die Einlösbarkeit der Noten sicherndes

¹ Zum englischen Bankwesen vgl. Adolf Weber, Depositenbanken und Spekulationsbanken² (1902; ³ 1922); Jaffé, Das englische Bankwesen³ (1915); Ders., Das englisch-amerikanische und das französische Bankwesen (1915; Grundriß der Sozialökonomik 5. Abt., 2. Teil, S. 193 ff.); Bagehot, Lombard Street¹¹ (1899); Palgrave, Bank Rate and the Money Market (1903).

Über das französische Bankwesen orientieren E. Kaufmann, Das französische Bankwesen (1911); Mehrens, Die Entstehung und Entwicklung der großen französischen Kreditinstitute (1911); Courtois, Histoire des banques en France (1881); Courcelle-Sénéuil, Traité des opérations de Banque¹⁰ (1909).

Zum amerikanischen Bankwesen vgl. R. Hauser, Die amerikanische Bankreform (1914); Conrads Jahrbücher XLVIII (1914) 599 ff.; Handelszeitung des Berliner Tageblattes Nr. 9 vom 6. Januar 1914; Warburg, American and European Banking⁷ Methods and Bank Legislation Compared (1908); Meade, Trust Finance (1903).

Zum schweizerischen Bankwesen vgl. den Aufsatz von J. Landmann im Handwörterbuch der Staatswissenschaften II³, ferner ebd. die Aufsätze von Zuckerkannd über die Österreichisch-ungarische Bank, von Philippovich über die belgischen, französischen und amerikanischen Banken, von van der Borcht über die niederländischen Banken, von C. F. Ferraris über die Banken in Italien, von Scharling über die skandinavischen Banken, von Idelson über die Banken im früheren Rußland, mit den entsprechenden Literaturangaben.

Verhältnis zwischen Noten, Barvorrat und Wechselportefeuille gefordert. Das Maximum der Notenausgabe wurde auf 5800 Millionen Franken festgesetzt. Seit 1897 wurde die Bank für ihre Privilegierung zu bestimmten Leistungen an den Staat verpflichtet. Sie besorgt einen Teil der staatlichen Kassenverwaltung, hatte (vor dem Kriege) dem Staate einen unverzinslichen Kredit von 180 Millionen Franken zu gewähren, ferner eine Notenstempelauflage und Dividendensteuer zu tragen.

Die Vereinigten Staaten verfügten über eine sehr große Anzahl von Banken (1907 waren es 6548), sog. Nationalbanken. Jede Bank, die den Bestimmungen der Gesetze vom 15. Februar 1863 (mit den dazu gehörigen Novellen) und vom 14. März 1900 genügte, durfte Noten ausgeben. Die Errichtung und Geschäftsführung solcher Banken stand unter der Aufsicht eines staatlichen „Comptroller of the currency“. Die Größe der Notenausgabe jeder Bank war auf einen bestimmten Prozentsatz ihres Grundkapitals beschränkt. Die Bank hatte ferner, wie bereits bemerkt wurde, beim Schatzamt einen den auszugebenden Noten gleichen Betrag in Vereinigten Staaten-Schuldverschreibungen zu hinterlegen. Außerdem mußte noch beim Schatzamt ein Bardepot von 5 % des Notenumlaufs der Bank hinterlegt werden. Es sollte so ein Fonds für eine Zentraleinlösungsstelle geschaffen werden. In den Hauptplätzen mußten die Banken 25 %, an andern Orten 15 % ihrer Depositenschulden und ihres passiven Kontokorrents bar gedeckt halten. Im übrigen fehlten spezielle Vorschriften über Geschäfte und Notendeckung. Dem amerikanischen Notensystem wurde insbesondere der Mangel an Elastizität der Notenausgabe vorgeworfen. Das Jahr 1913 brachte die Glass-Owensche Bankreform. Die wichtigsten Punkte für Notenausgabe derselben sind: Nicht Zentralbanksystem, sondern 8—12 Regional-Reservebanken (nur gemeinsam; „Bundesreservat“). Aktionäre: Nationalbanken, Staatsbanken, Banktrusts; Deckung 40 % Gold (einschließlich der oben erwähnten 5 %), wenn darunter: progressive Steuer; bankmäßige Deckung: 100 %. Aufsicht durch den sog. „Federal Reserve Board“.

Im alten Österreich-Ungarn bestand das System zentralisierter Notenausgabe. Die rechtliche Ordnung der früheren Österreichisch-ungarischen Bank beruhte auf dem Gesetz vom 8. August 1911. Die Noten der Bank hatten Zwangskurs. So lange die Bank durch ihre Diskont- und Devisenpolitik für die Parität des Kurses der Kronenwährung sorgte, sollte sie von der Pflicht der Einlösung der Noten befreit sein. Neuordnung 1922 unter Staatspräsident Seipel.

Belgien, Holland, Rußland, Spanien, Norwegen folgen dem System der Zentralnotenbank. Schweden hat neben einer staatlichen Zentralnotenbank eine Anzahl kleinerer Aktienbanken. In Italien bestehen neben der „Banca d'Italia“ die Banken von Neapel und Sizilien. Auch die Schweiz folgte der allgemeinen zentralisierenden Tendenz im Notenwesen.

In Deutschland wurde die Preußische Bank in die

14. Deutsche Reichsbank umgewandelt. Die Ordnung des Notenbankwesens beruhte für Deutschland auf dem Gesetz vom 14. März 1875.

Bis 1875 gab es in Deutschland mit der Preußischen Bank 33 Notenbanken. Die Konkurrenz führte zu einer übermäßigen Ausgabe von Noten im Diskontgeschäft. Das Publikum nahm die Noten, die bis zu einem Taler heruntergingen, bei den damaligen Verhältnissen (Silber war zu schwer) gerne. Die Regelung des Banknotenwesens war in den verschiedenen Staaten ungleich und

wenig streng. Es fehlte die rechte Organisation, auch ein ausreichender Überblick über den Weltverkehr. Der Artikel 4 der Reichsverfassung übertrug nun die Ordnung des Bankwesens dem Reiche. Ein Banknotenpreßgesetz von 1870 verbot die Verleihung neuer Privilegien an Banken. Das Münzgesetz von 1873 ordnete die Einziehung aller Noten an, die nicht auf Reichswährung lauteten. Die Noten sollten fürderhin nur in Beträgen von 100 Mark ausgegeben werden (englische Fünf-Pfundnoten!). Das Bankgesetz von 1875 brachte dann die neue Ordnung durch das Reich.

Die Reichsbank sollte hiernach dem Zwecke dienen: „den Geldumlauf im gesamten Reichsgebiet zu regeln, die Zahlungsausgleichungen zu erleichtern und für die Nutzbarmachung verfügbaren Kapitals zu sorgen“. Das Grundkapital war anfangs auf 120 Millionen Mark festgesetzt und wurde durch Gesetz vom 7. Juni 1899 auf 180 Millionen Mark erhöht. Durch Gesetz vom 20. Februar 1906 erhielt die Reichsbank die Ermächtigung, auch Noten zu 50 und 20 Mark auszugeben.

Für die Verfassung der Reichsbank wurde das gemischte System gewählt¹. Das Grundkapital wird von Privaten aufgebracht, wie bei Aktiengesellschaften (Anteilscheine).

Dem Rechte nach ist die Reichsbank Privatbank, faktisch aber war sie eine Staatsbank. nicht etwa bloß, weil das Reich und Preußen finanziell an ihr stark beteiligt waren, sondern hauptsächlich darum, weil die Leitung der Reichsbank dem Reiche zustand. Die Leitung wurde ausgeübt formell vom Reichskanzler, praktisch durch ein unter demselben stehendes Bankdirektorium. Ebenso wurde die Reichsbank von einem unter dem Reichskanzler stehenden Bankkuratorium beaufsichtigt. Von den Aktionären wird ein Zentralausschuß gewählt, um sie gegenüber der Verwaltung zu vertreten. Der Zentralausschuß ist jedoch — abgesehen von Geschäften mit dem Staate — nur gutachtlich zu hören, wie auch die aus dem Zentralausschuß gewählten Deputierten im Reichsbankdirektorium lediglich eine beratende Stimme haben.

Die hauptsächlichsten Bestimmungen für die Geschäftsführung der Reichsbank sind folgende:

1. Die Bank ist befugt zum Handel in Gold und Silber; zur Diskontierung und zum Handel in Wechseln² mit Verfallzeit von höchstens drei Monaten und mindestens zwei guten Unterschriften; zum Ankauf von Schecks mit zwei zahlungs-

¹ Die „Seehandlung“ ist preußische Staatsbank (1772 von Friedrich dem Großen zunächst zur Betreibung wirklicher überseeischer Handelsgeschäfte begründet) und hat ihre eigentliche Aufgabe darin, Bindeglied zwischen der Staatsfinanzverwaltung, dem Geldmarkt und der Bankwelt zu sein; sie vermittelt die Finanzgeschäfte des Staates, die Ausgabe und Konvertierung von Staatspapieren, die Anlegung verfügbarer Staatsgelder u. dgl.

² Die Reichsbank unterscheidet Platzwechsel, die im Bezirk der diskontierenden Bank zahlbar sind. (Sonst bedeutet „Platzwechsel“ im Gegensatz zum „Distanzwechsel“ einen Wechsel, bei welchem der Ort der Ausstellung und Zahlung derselbe ist.) Rimessenwechsel, die auf einen andern deutschen Bankplatz lauten, — fremde Wechsel oder Devisen, die außerhalb Deutschlands zahlbar sind.

fähigen Verpflichteten; zur Lombardierung gegen Verpfändung von Edelmetallen, bestimmten Wertpapieren, im Inland lagernder Kaufmannswaren (bis $\frac{2}{3}$ ihres Wertes): zum Depositen- und Giroverkehr (unentgeltliche Übertragung von einem Bankplatz zum andern); zur Inkassobesorgung; zu Zahlungsleistungen für fremde Rechnung gegen vorherige Deckung; innerhalb bestimmter Grenzen auch zum Effektenhandel. Die Geschäftsführung ist grundsätzlich auf sichere Geschäfte beschränkt.

2. Die Reichsbank ist verpflichtet: a) Barrengold, das Pfund fein zu 1392 Mark, gegen ihre Noten umzutauschen; b) den Prozentsatz für ihre Diskontierungen und Darlehen jeweilig zu veröffentlichen; c) vom Betrag der umlaufenden Noten mindestens $\frac{1}{3}$ in kursfähigem deutschen Gelde, in Reichskassenscheinen oder Gold in Barren oder fremden Münzen (1 Pfund = 1392 Mark), den Rest in guten Wechseln oder Schecks als Deckung bereit zu halten (System der Dritteldeckung. Der nicht bar gedeckte Notenumlauf ist kontingentiert, die Überschreitung des Kontingents nur gegen Zahlung einer Steuer von 5 % gestattet, wie oben schon dargelegt wurde. Durch die Novelle von 1909 wurde das Kontingent mit 550 Millionen Mark für jeden letzten Quartalsausweis auf 750 Millionen Mark erhöht). Die Reichsbank ist ferner (vor dem Weltkrieg) verpflichtet, d) ihre Noten in Berlin sofort, bei ihren Zweiganstalten, soweit es deren Barbestände und Geldbedürfnisse gestatten, einzulösen; e) die Noten der Banken, welche sich dem Bankgesetz unterstellten, zum Nennwert in Zahlung zu nehmen; f) ohne Entgelt für das Reich Zahlungen anzunehmen und solche bis zur Höhe des Reichsguthabens zu leisten. Die Bank hat das Recht, Gleiches auch für Bundesstaaten zu besorgen. Mit dem 1. Januar 1910 erhielten die Noten der Reichsbank Zwangskurs.

Der jährliche Reingewinn der Reichsbank wird zwischen Anteilseignern und Reich geteilt. Die Aktionäre erhalten $3\frac{1}{2}$ % des Grundkapitals, von dem Rest fließen 10 % in den Reservefonds, 70 % kommen dem Reich und 20 % den Anteilseignern zu.

Eine Banknovelle (1922) traf die Bestimmung, daß die Reichsbank nicht nur, wie bisher, die in ihren Tresors vorhandenen Bestände in den wöchentlichen Bankausweisen aufführen solle, sondern daß dabei auch das Guthaben der Reichsbank bei der Bank von England und ähnlichen Zentralinstituten mit berücksichtigt werden könne.

Besonders erwähnt sei noch das am 26. Mai 1922 erlassene Gesetz über die Autonomie der Reichsbank. Die Autonomie wurde von den Siegerstaaten gefordert. Dieselben nahmen an, daß die Reichsbank in ihrer bisherigen Verfassung ein allzu gefügiges Werkzeug der Reichsregierung sei, namentlich insofern sie die anwachsenden Schulden des Reiches im Wege der Notenausgabe (gegen Hereinnahme von Schatzanweisungen) zu decken habe. Die Reichsbank besaß indes schon die Eigenschaft einer selbständigen, vom Reichsfiskus unabhängigen juristischen Persönlichkeit. Auch gewährten die Leitungsbefugnisse, die dem Reichskanzler zustanden, zwar die Möglichkeit, in den Geschäftsbetrieb der Reichsbank einzugreifen, ein solcher unmittelbarer Eingriff trat aber in bemerkenswerter Weise praktisch kaum in die Erscheinung¹. Die „Leitung“ der Bank durch den Reichs-

¹ Der Stellvertreter des Reichskanzlers v. Bismarck (v. Bötticher) erließ 1887 ein Verbot der Lombardierung russischer Wertpapiere — wohl das einzige Beispiel direkten Eingriffs.

kanzler vertrat sich nun aber nicht mit dem Begriff einer „Autonomie“, wie sie gefordert wurde. Im § 12 der neuen Fassung des Bankgesetzes ist darum nur noch von einer Aufsicht, nicht aber von einer „Leitung“ durch das Reich die Rede. Die Leitung der Reichsbank wurde vielmehr in den §§ 26 und 27 des Gesetzes ganz allgemein ausdrücklich und ausschließlich dem Reichsbankdirektorium zugesprochen.

Größere Selbständigkeit gegenüber einer wechselnden staatlichen Politik kann von Vorteil sein und mag das Vertrauen zur Reichsbank stärken.

Die meisten der früheren Privatnotenbanken verzichteten auf ihr Notenrecht. Von den 33 im Jahre 1875 bestehenden blieben nur noch vier (in Bayern, Sachsen, Württemberg, Baden) übrig, die ähnlichen Bestimmungen wie die Reichsbank unterliegen¹.

15. Konzentration im Bankwesen. In England gab es vor den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts außer der Bank von England nur Privatbankiers. Diese und kleinere Provinzialbanken wurden dann aber mehr und mehr von großen Aktienbanken verdrängt. In den Jahren 1877 bis 1909 sind dort nicht weniger als 260 Banken von andern aufgesaugt worden². 24 Banken des Vereinigten Königreichs hatten um 1910 über 100 eigene Filialen. Im ganzen zählte man etwa 7000 Filialen von Banken, eine bedeutend stärkere Ausbildung des Filialsystems als in Deutschland. Um dieselbe Zeit gab es in England 74 Aktienbanken gegenüber 442 in Deutschland. Auch in Frankreich und in dem alten Österreich hatte die Konzentrationsbewegung große Fortschritte gemacht.

In Deutschland begann die Bewegung 1870—1897 zunächst mit Kapitalserhöhung einzelner Banken und mit Begründung von Filialen (Kommanditen), Agenturen und Depositenkassen. In der folgenden Zeit von 1897 bis 1905 wurden dann Privatbanken aufgesaugt, Tochtergesellschaften gegründet, die Großbanken zu Bankgruppen zusammengeschlossen, Aktien anderer Banken erworben, auf sonstigem Wege Interessengemeinschaften geschaffen usw. So haben schließlich 5 große Bankgruppen eine beherrschende Stellung in Deutschland erworben: die Deutsche Bank,

¹ Fritz Schumann, Die vier letzten Privatnotenbanken, in Kultur und Fortschritt 1910, Nr. 311. Die Noten dieser Banken sind nicht gesetzliches Zahlungsmittel, wie die Noten der Reichsbank. Die eigenen Noten müssen die Privatnotenbanken ohne Einschränkung, die der andern an allen größeren Orten (über 80 000 Einwohner) in Zahlung nehmen. An ihrem Hauptsitz muß jede Notenbank ihre eigenen Noten gegen Metallgeld einlösen (bis zum Kriegsausbruch auch den Zweigstellen der Reichsbank auferlegt). Seit 1910 war die Reichsbank verpflichtet, innerhalb des Staates, der den Privatnotenbanken das Recht der Notenausgabe verliehen hatte, solche Noten gegen Reichsbanknoten umzutauschen.

² Es sank nach Jaffe die Zahl der „Bankers“, die ihre Abschlüsse veröffentlichten, von 448 im Jahre 1837 auf 16 im Jahre 1904. Ein Bericht des „Treasury Committee“ (Juni 1918) besagt, daß die Zahl der „Joint Stock Banks“ auf 34 zurückgegangen sei. Die Fusionen zwischen großen „Joint Stock Banks“, von denen jede einzelne eine große Kapitalmacht darstellt, überstürzten sich in einer Weise, daß man von der Gefahr der Bildung eines Bankenmonopols und eines Geldtrusts zu sprechen begann.

die Diskontogesellschaft, die Dresdner Bank, die Darmstädter Bank für Handel und Industrie, die Berliner Handelsgesellschaft¹.

Als Vorteile der Konzentration werden insbesondere angeführt: die größere Sicherheit, welche Großbanken ihren Kunden bieten können: mit ihren reichen Mitteln, ihrer ganzen Organisation, ihren zahlreichen Filialen seien sie in der Lage, bei den verschiedenen Bankgeschäften den Bedürfnissen des Publikums besser zu genügen, den Zahlungsverkehr noch mehr als beim zersplitterten Betrieb zu vereinfachen und zu vereinheitlichen, Kapitalüberfluß und Kapitalbedarf weithin auszugleichen mit günstiger Rückwirkung auf Vereinheitlichung und Beständigkeit des Zinsfußes. In Krisen hätten sich die Großbanken vermöge ihres größeren Kapitals und der Verteilung des Risikos widerstandsfähiger erwiesen als die kleineren Lokalbanken. Die Großbanken seien auch im Ausland bekannt und darum aktionsfähiger für internationale Geschäfte.

„Daß die Entwicklung auch ihre Kehrseiten hat“, sagt G. v. Schanz², „ist nicht zu verkennen: oft vermißt man den persönlichen Rat des früheren Lokalbänklers, die kleinen Geschäftsleute finden wohl schwerer Berücksichtigung. die ganze Organisation der deutschen Großbanken zwingt diese, bei Vergebung ihrer Kontokorrent-, Wechsel- und Akzeptkredite nach Maßgabe des Nutzens vorzugehen, den der einzelne Schuldner ihrem eigenen Effekten- und Konsortialkonto zuwenden kann, die Gelder fließen in der Hauptsache der in einigen Hundert riesenhaften Gesellschaften verkörperten Großindustrie zu: der Börsenmarkt verliert an Bedeutung, die Notenbanken haben es nicht mehr so leicht, die Diskontopolitik zu regulieren und sehen sich, wie in England und Frankreich, zu weniger passenden Anlagen gedrängt. Die Verquickung der Großbanken mit der Großindustrie (1903 waren sechs Berliner Banken durch Direktoren oder Aufsichtsräte in 751 industriellen Gesellschaften vertreten) verstärkt den großkapitalistischen Zug unsrer Zeit, und manchmal scheint es, als ob die Einflußnahme einer Großbank auf die industriellen Werke nicht immer günstig wirke, vielmehr in einer recht hastigen und nicht immer gesunden Vergrößerung derselben sich äußere. Möglicherweise bringt die Konzentration auch eine Gefahr für den öffentlichen Kredit, insofern die Konkurrenz bei der Begebung von Anleihen sich einschränkt.“

16. Reformbedürftigkeit. Das Bankwesen in seiner überlieferten Gestalt hat nicht nur einseitige Lobredner, sondern auch einseitige Kritiker gefunden.

¹ Vgl. Rießer, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland² (1910); Ders., Zur Entwicklungsgeschichte der deutschen Großbanken mit besonderer Rücksicht auf die Konzentrationsbestrebungen (1905). Die Schriften von Steinberg und von Wallich über die Konzentration im Bankwesen (beide 1906). Aufsätze von Fleischhammer in Schmollers Jahrbuch (1901), von O. Warschauer in Conrads Jahrbüchern (1906), von Nußbaum, von Biermann in der Zeitschrift für Sozialwissenschaft (1906 und 1907); Täuber, Unsrer Großbanken (1910); Loeb in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik CX (1903); Wiewiorowski, Einfluß der Bankkonzentration auf Krisenerscheinungen (1912) usw. Der Schaaffhausensche Bankverein wurde wohl auch zu den herrschenden Bankgruppen gezählt. Zur ganzen Frage vgl. auch Ad. Weber, Depositenbanken usw.

² Wörterbuch der Volkswirtschaft I³ 339 f.

Will man zu einer gerechten Beurteilung kommen, so muß von der Frage ausgegangen werden, ob das Bankwesen, wie es bis heute bestand, den allgemeinen Grundanforderungen an eine gesunde Volkswirtschaft genügt hat. Mit andern Worten: Wird dabei der Aufgabe der Volkswirtschaft, d. i. einer der erreichten Kulturhöhe entsprechenden Bedarfsdeckung des Gesamtvolkes, und zwar im Sinne wahren Volkswohlstandes, Genüge geleistet? Kommen ferner die Bedarfsdeckungsprinzipien alle, demnach nicht nur das wirtschaftliche, sondern auch das volkswirtschaftliche Prinzip der Überordnung des Gesamtinteresses über das Privatinteresse, kommen das hygienische, ästhetische und insbesondere das ethische Prinzip zur gebührenden Geltung? Wird das Prinzip der Einheit der Kultur, werden die Rücksichten auf Forderungen der sozialen und politischen, der höheren geistigen und sittlichen Kultur nicht verletzt? Findet das Bedürfnis von Staat, Gesellschaft, Volkswirtschaft nach einer gesunden Schichtung der Bevölkerung, die Stärkung und Erhaltung des Mittelstandes bei der gegebenen Entwicklung und tatsächlichen Gestaltung des Bankwesens und seiner Geschäftsführung ausreichende Berücksichtigung?

Wir haben ferner die Arbeit als vornehmlichste Quelle der materiellen Volkswohlfahrt kennen gelernt und als Hauptursache im Prozeß der Güterbeschaffung. Die Volkswirtschaft, so sagten wir ferner, soll ein Arbeitsfeld und nicht ein Beutefeld sein. Jede Arbeit und jede Leistung im Dienste der Aufgabe der Volkswirtschaft, der Bedarfsversorgung des Volkes mit äußeren Gütern, ist ihres Lohnes wert. Das Einkommen aus wirtschaftlicher Betätigung setzt eine solche Leistung voraus und führt sich zurück auf die gerechte Wiedervergeltung der Leistung nach ihrem Werte, nach dem Grade ihrer wirtschaftlichen Bedeutung. Wie steht es nun diesbezüglich mit der Wirksamkeit der Banken? Führen sich da die Gewinne immer auf entsprechend wertvolle Leistungen zurück? Wird die Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung gewahrt? Gibt es da keine Gewinne, die vielleicht auf Schlauheit, Geriebenheit und kaum auf wirkliche Leistungen im Dienste der volkswirtschaftlichen Aufgabe sich gründen? Werden nicht manche Personen mehr auf Grund ihrer Stellung in den Banken und zu den Banken als durch ihre tatsächlichen Leistungen bereichert?

Man darf gewiß jene wertvollen Dienste, welche die Banken im Geld-, Zahlungs-, Kreditwesen leisten, keineswegs unterschätzen. Sie sind die wichtigsten Organe des Zahlungsverkehrs und der Kreditvermittlung. Kann man sich die moderne Volkswirtschaft überhaupt denken ohne Banken? Um so wichtiger ist die Forderung, daß sie ihre Geschäfte mit Ehrenhaftigkeit, Vorsicht, Mäßigung betreiben. Sie dürfen nicht zum Mittel werden, durch welches der Geldbesitz die ganze Volkswirtschaft seinen Interessen dienstbar macht, dürfen nicht in alle Verhältnisse das Moment der auf private Bereicherung ausgehenden Spekulation

hineintragen zum Schaden von Volk und Staat. Und da läßt es sich nun nicht leugnen, daß unser modernes Bankwesen bisher, neben unverkennbaren Vorzügen, auch bedenkliche Schattenseiten aufweist, daß es zur Stütze jenes Kapitalismus geworden ist, der die Volkswirtschaft letztlich den privatwirtschaftlichen Interessen des Geldbesitzes unterwirft.

Neben den monopolistischen Kapitalorganisationen ist die Verbindung der Unternehmungen und Banken, der sog. „Finanzimperialismus“, ein besonderes Merkzeichen unsrer Zeit. Außer dem österreichischen Sozialisten Hilferding hat Plenge in seinem Buche „Von der Diskontpolitik zur Beherrschung des Geldmarktes“ sich mit den hier wirkenden beiden Faktoren beschäftigt: Auf der einen Seite steht (Deutschland vor dem Weltkrieg) ein Land mit stürmischer Entfaltung aller Wirtschaftskräfte in seiner Unternehmerwelt, die vorwärts drängt, wo der Wagemut leicht zu viele fremde Mittel an sich reißt, um schneller voranzukommen; auf der andern Seite stehen Banken, die von demselben Taumel der Ausdehnungssucht befallen sind. Es ergibt sich eine starke Kreditüberspannung auf der einen Seite, auf der andern ein rücksichtsloser Kampf der Banken um die nach Anlage suchenden Gelder. Die Zinsvergütungen, die dem Geld anlegenden Publikum gewährt werden müssen, steigen, was dann wieder für die Banken die Notwendigkeit ergibt, das Geld des Publikums in höchst rentierenden Anlagen unterzubringen. Das führt aber zu gewagten Kreditgewährungen und zur Festlegung der Kapitalien auf lange Fristen. So kommen solche Banken denn auch bis zur Unterstützung des großstädtischen Terraingeschäftes¹. Man muß aber immer „Unrat wittern, wenn man eine Kreditbank mit Terraingeschäften liiert findet“. Das ist, wie Plenge sagt, eine „alte und bekannte Lehre jeder Bankkritik“. „Bodenspekulation ist bankwidrig wie Spekulation in Kaffee und Zucker“, sagt auch Schulze-Gävernitz². „Dieser Satz muß früher oder später zur Anerkennung sich durchbringen, wenn vom Bodengeschäft nicht die Keime der Fäulnis den ganzen gesunden Bankorganismus verseuchen sollen.“

Nicht alle Banken und nicht alle im Bankfach tätigen Persönlichkeiten werden von den gegen das moderne Bankwesen erhobenen Vorwürfen überhaupt oder in gleicher Weise und in gleichem Maße getroffen. Im allgemeinen aber tadelt man vielfach bei den modernen Großbanken, daß die Rücksicht auf die volkswirtschaftliche Aufgabe, auf den Nutzen des ganzen Volkes und des Staates, auf die Forderungen höherer Kultur mehr oder minder zurücktreten muß hinter der Rücksicht auf die Rentabilität des Geschäfts.

Wir können hier nicht auf Einzelheiten³ eingehen, nicht auf die Förderung der Produktion von zweifelhaften Luxusartikeln, Surrogaten, schädlichen Spirituosen usw. durch Privatbanken, auf die Unterstützung von Lebensmittelwucherern, Schiebern, Kettenhändlern in der Kriegszeit und dergleichen. Ehrliche Bankleute werden offen solche schmutzigen

¹ Theodor Brauer, *Bodenfrage und Arbeiterinteresse* (1916) 52 ff.

² Die Deutsche Kreditbank, in *Grundriß der Sozialökonomik* 5. Abt. (1915) 20.

³ Diese werden neuerdings wieder reichlich angeführt, z. B. bei Joseph Eberle, *Die Überwindung der Plutokratie* (1918) 86 ff.

Geschäfte verurteilen. Aber wie steht es mit der dem Börsenspiel gewährten Hilfe? Und wird nicht der „Exportkapitalismus“ gepriesen und gefördert, auch wo die Kapitalanlage im Ausland keineswegs dem eigenen Lande zu besonderem Vorteile gereicht, vielleicht im Gegenteil der inländischen Produktion ausländische Konkurrenz erzeugt auf Kosten der Heimat?

Die Banken schädigen offenbar den organischen Aufbau der Volkswirtschaft, wenn sie ihre Gunst nach bloßen Rentabilitätsrücksichten, nicht der volkswirtschaftlich nützlichsten Arbeit zuwenden, sondern nur denjenigen Geschäften, die den größten Vorteil für sie selbst erhoffen lassen. Die Kredit verdienen, haben ihn nicht, heißt es dann, und die ihn nicht verdienen, besitzen ihn (Schmoller). Wichtige, wenn auch weniger rentable Zweige der Volkswirtschaft finden nicht so leicht den ihnen nötigen und ihren Verhältnissen angepaßten Kredit. Handelt es sich aber um Güterschlächtereien, um Parzellierungen, um Monopolisierung von Erdschätzen, um städtische Grundstücksspekulationen usw., da ist die Hilfe der privaten Bankwelt zuweilen leichter zu erlangen. Und die Großbanken, haben nicht gerade sie die überhastete industriestaatliche Entwicklung in Deutschland mächtig gefördert? Sie bevorzugen Handel und Industrie, den Großbetrieb vor dem Kleinbetrieb, weil ihnen dabei die höchsten Gewinne winken. Sie beherrschen die Aktiengesellschaften, deren Aktien sie besitzen, beherrschen die Großunternehmungen durch ihre Mittel und ihre Großbankdirektoren. In den Banken „arbeitet“ das Geld, und sie rechnen es sich zum Verdienst an, daß sie dem Kapital neue „Arbeitsgelegenheiten“ verschaffen. Die Fruchtbarkeit des Geldes wirkt übermächtig hier, schließlich und letztlich zum Schaden und auf Kosten der Fruchtbarkeit der Gebrauchswerte erzeugenden menschlichen Arbeit. Denn die „verdienten“ Werte fallen ja nirgends vom Himmel.

In Verbindung mit den von ihnen abhängigen Banken verfügten die deutschen Großbanken vor dem Kriege über ein Kapital (einschließlich Reserven) von rund 2500 Millionen Mark. Bekannt ist das Wort Rathenaus¹ von den 300 Leuten, die das ganze Wirtschaftsleben Europas dirigierten, die sich gegenseitig ganz genau kannten und ihre Nachfolger nur aus ihrem persönlichen Bekanntenkreise wählten, 300 Männer, durch ihre Organisation noch enger zusammengeschlossen, als die Oligarchie des alten Venedig es war.

Nicht nur der eigentliche Zins, auch die vorweggenommenen Tantiemen, Vergütungen der mit Verwaltungsratsposten usw. beglückten Personen bringen erwünschten Vorteil und erhöhen die Tribute, die das Publikum den Bankleuten darbringen muß. Dazu kommen die Gewinne aus der Agiotage, der Spekulation auf Steigen und Fallen der Kurse, nicht selten unter Anwendung künstlicher Mittel erzielt, um jene Schwankungen herbei-

¹ Neue freie Presse, 25. Dezember 1909.

zuführen, dann das Verdienst aus Gründungsgeschäften, die Schröpfungen von Staat und Kommunen bei Ausgabe oder Konvertierung von Anleihen usw. Die Interessen der öffentlichen Körperschaften treten zurück hinter der von den Banken betriebenen intensiveren Befruchtung von Produktionsunternehmungen.

Sind die Banken an der Emission von Aktien und Obligationen interessiert, sagt Sombart¹, dann fließen viele Spargelder des Laienpublikums der Industrie und dem Handel zu, die sonst ihre Anlage in Staatspapieren oder sonstwie finden würden: „ist doch der größte Teil der Bankklientel Wachs in den Händen des gewandten Beraters hinter dem Ladentisch der Bankstube“. Weit wichtiger aber ist die sehr merklliche Beeinflussung des Anteilsverhältnisses an den Erträgen der nationalen Produktion durch das Dazwischentreten der Banken: „dadurch nämlich, daß gerade bei den Emissionsgeschäften anerkanntermaßen am meisten ‚verdient‘ wird, gelangt ein beträchtlicher, und zwar wachsender Anteil des Nationaleinkommens in die Hände der Hochfinanz oder derjenigen Kreise, die ihr nahe stehen. Es zeugt von kindlichen Vorstellungen, wenn man angenommen hat, der Übergang zur gesellschaftlichen Form der Unternehmungen wirke ‚demokratisierend‘ auf den Reichtum. Das Gegenteil trifft zu. Je mehr durch die Loslösung des Kapitals von der Person eines individuellen Unternehmers die Kapitalbeschaffung durch Vermittlung der Börse bzw. der Banken erfolgt, desto mehr konzentriert sich der Bezug, sagen wir einmal des ‚Mehrwertes‘, in wenigen Händen, oder besser ausgedrückt: desto leichter schöpfen kapitalkräftige Personen die Sahne von den Erträgen der nationalen Produktion ab, mag sich dann vielleicht auch die Schlippermilch unter mehr Mäuler verteilen. Diese Tendenz zur Überführung eines wachsenden Anteils am Nationaleinkommen in die Hände der Finanz- und Börsenkreise ist dann aber für die gesamte Gestaltung des sozialen Lebens eines Landes von größter Tragweite.“ In dem Jahrzehnt von 1891 bis 1900 haben, wie Sombart anführt, die Emissionshäuser über eine Milliarde Mark an Agio allein an den deutschen Industrieaktien „verdient“. Ist das aber ein wirkliches „Verdienst“ im Sinne gesunder volkswirtschaftlicher Grundsätze? Gilt da in der modernen Volkswirtschaft noch der Satz, daß wertvolle Leistungen die Hauptgrundlage des Einkommens bilden? Und wenn zahlreiche Finanzleute als bloße Beamten in Banken, als vielfache Aufsichts- oder Verwaltungsräte ein mehr als fürstliches Einkommen beziehen, ist das eine Wiedervergeltung nach dem Werte der Leistung?

Auch Liefmann² weist auf die großen Nachteile hin, die eine starke Vermehrung des arbeitslosen Einkommens auf die gesellschaftliche Entwicklung hat: früher konnten fast nur die Grundbesitzer durch Verpachtung ein arbeitsloses Einkommen gewinnen. Wenn daneben durch Ausleihen von Geld arbeitsloses Einkommen erzielt wurde, so war doch eben dieses Ausleihen und auch die Kapitalbeteiligung an fremden Unternehmungen nicht in dem Maße mühelos (Prüfung der Kreditwürdigkeit, Überwachung des Schuldners usw.) wie der Einkommensbezug der modernen Geldaristokratie, die ohne eigene Unternehmer-

¹ Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert (1903) 227 ff. (2. Aufl. 1909).

² Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften (1909) 30 ff. (jetzt 2. Aufl.).

tätigkeit nur die Erträge aus den großen Unternehmungen bezieht. Als Ertragsberechtigte erscheinen nicht mehr bestimmte Personen, „sondern ein unpersönliches Etwas, ‚das Kapital‘, das ist die Gesamtheit der Geldsummen, mit denen alle jene Ertragsberechtigungen erworben wurden. Durch sie beherrschen die Ertragsberechtigten unsichtbar die ganzen Unternehmungen und Veranstaltungen, all das Sachkapital, das mit jenen Geldsummen geschaffen wurde. Sie, die bei der wirtschaftlichen Tätigkeit gar nicht mitwirken, die der Arbeiter, der an der Maschine oder im Bureau seine Tätigkeit ausübt, niemals zu Gesicht bekommt, ziehen die ganzen Erträge dieser Unternehmungen an sich oder lassen sich aus ihnen von vornherein mit bestimmten Zinssätzen abfinden“¹.

Allgemeine und genaue statistische Feststellungen über den heutigen Umfang der Effektivifizierung des Kapitals fehlen allerdings. Nach Philippovich² darf man annehmen, daß ein bedeutender Teil des „Kapitals“ unsrer Volkswirtschaften, vielleicht die Hälfte, sicherlich ein Drittel, nur einen Forderungsanspruch auf Teile des Ertrags der andern Hälfte bzw. der andern zwei Drittel darstellt. Liefmann³ nimmt an, daß in den entwickelteren Volkswirtschaften zirka ein Viertel bis ein Drittel des gesamten vorhandenen Kapitals in Effekten verkörpert ist. Sombart⁴ veranschlagte 1900 den Effektenbesitz Deutschlands auf 31—32 Milliarden Mark; später berechnete man ihn auf 45—50 Milliarden Mark. Das Effektenkapital Frankreichs wurde von Charles A. Conant⁵ (1907) auf 19½ Milliarden Dollar, das Englands auf 26 Milliarden Dollar, ganz Europas auf zirka 75 Milliarden Dollar angegeben. Der Gesamtwert der an europäischen Börsen gehandelten Effekten ist für 1900 auf etwa 450 Milliarden Franken geschätzt worden. Für 1908 wurde die Größe der Staatsschulden in Europa (von Neymarck) auf 148 Milliarden Franken geschätzt. Dazu kommen noch die enorm wachsenden Schulden der Gemeinden. Alles dies ein weites „Arbeitsfeld“ des Geldbesitzes!

War das Geld, die Geldwirtschaft, Voraussetzung für die Ausbildung der Unternehmungen, so diente die Effektivifizierung des Kapitals zur Aufbringung größerer Kapitalmengen für die Bildung der allergrößten Unternehmungen, für die modernste Entwicklung des Verkehrs, für Eisenbahnen, elektrische Anlagen, für die volle Verwertung technischer Erfindungen, für die Durchführung neuer und großer Aufgaben der Staaten und Gemeinden. Das alles hat „die größte Bedeutung für die Einkommensverteilung, für das Verhältnis von Kapital und Arbeit, für die Art der Wirksamkeit des Kapitals überhaupt. Sie macht die Anwendung der technischen Errungenschaften erst wirtschaftlich möglich. Unser heutiges Zeitalter, die Epoche der Eisenbahnen und der Elektrizität, des Welthandels und des Weltverkehrs, die Epoche des sozialen Gegensatzes von Unternehmern und Arbeitern, von Rentnern

¹ Liefmann a. a. O. 36.

² Grundriß I⁸ (1909) 166. Die „Wertkapitalien“ im Sinne Philippovichs umfassen außer den Effekten noch die Hypotheken.

³ A. a. O. 37.

⁴ Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert 224.

⁵ The Concentration of Capital in New York etc., in Bankers' Magazine, November 1907. Liefmann a. a. O. 38.

und Tagelöhnern, sie beruht nicht auf dem Kapitalismus, sondern auf dem Effektenkapitalismus.“¹ Nun der Effektenkapitalismus in seiner heutigen Form dient doch eben dem Kapitalismus. Er bezeichnet einen Zustand, wo in der Tat die ganze Volkswirtschaft immer mehr den Interessen des Geldbesitzes dienstbar gemacht ist. Und zu dieser Indienststellung der Volkswirtschaft hat insbesondere das moderne Bankwesen wesentlich, wenn nicht am meisten beigetragen.

„Mit dem Anwachsen der wirtschaftlichen Macht der Großbanken“, sagt Richard Calwer², „wird der Charakter des kreditvermittelnden Instituts ein Faktor, der ebenso die kreditgewährenden Wirtschaften wie die creditsuchenden in überragendem Maße beherrscht. Die Gesamtheit der kreditgewährenden Wirtschaften könnte zwar, wenn sie einen Gesamtwillen hätte, der Bankunternehmung ihre Bedingungen bis zu einem gewissen Grade aufzwingen, aber in Wirklichkeit steht dem Bankunternehmen die kreditgewährende Wirtschaft immer in ihrer Isolierung gegenüber, so daß die Bank ihre Bedingungen den kreditgewährenden Wirtschaften aufzwingen kann, natürlich nicht willkürliche Bedingungen, aber doch solche, die in erster Linie dem Interesse der Bankunternehmung dienen. Genau die gleiche überragende Stellung hat die Bankunternehmung den creditsuchenden Wirtschaften gegenüber. Auch hier vermag sie die Kreditgewährung von Bedingungen abhängig zu machen, die zuerst im Interesse der Bankunternehmung liegen und die geeignet sind, die Machtsphäre der Bank gegenüber den Privatwirtschaften, Unternehmungen und öffentlichen Wirtschaften ungemein zu steigern. So wird aus dem Vermittler der Herrscher über die anbietenden und nachfragenden Wirtschaften, was sich ganz besonders bei der Betrachtung der Wirtschaftspolitik der Großbanken zeigt. Durch die Kreditvermittlung haben die Großbanken eine weitgehende Kontrolle auf die Unternehmungen der Warenherstellung und Verteilung, aber auch auf die öffentlichen Wirtschaften bekommen, und auch die Masse der Privatwirtschaften wird von ihrer Politik in hohem Maße beeinflusst. Die Großbanken gewähren Kredite an Unternehmungen und öffentliche Wirtschaften gewissermaßen in blanco und vermögen durch die Macht ihrer Organisation die Privatwirtschaften zu bewegen, ihre Kapitalien den von den Großbanken empfohlenen Schuldnern zu übergeben. Die Verteilung der neu sich bildenden Kapitalien an die Unternehmungen und öffentlichen Wirtschaften wird durch die Politik der Großbanken bewirkt. Es ist ganz unausbleiblich, daß diese Verteilungspolitik von den geschäftlichen Interessen der Bankunternehmungen ausschlaggebend beeinflusst wird. Aber die Großbanken besorgen nicht nur diese Verteilung, sondern sie wirken auch auf den Kapitalbildungsprozeß in hohem Maße ein, sie beeinflussen die Warenherstellung ebenso wie die Warenverteilung und berühren indirekt auch die Interessen des Arbeitsmarktes, indem sie auf die geschäftliche Politik der Unternehmungen einen weitgehenden Einfluß gewinnen. Der direkte Einfluß auf die Privatwirtschaften, die über Kapitalien verfügen, äußert sich auch in der Beeinflussung der Nachfrage an den Börsen. Die Großbanken, die die Kreditgewährung für zahlreiche Unternehmungen übernommen haben und dadurch geschäftlich an

¹ Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften 39 f.

² Wirtschaftslehre und Wirtschaftspolitik (1913) 93 f.

deren Ergehen interessiert sind, dirigieren die Nachfrage auf diejenigen Anlagewerte hin, die ihrem Interessenkreise nahestehen. Sie unterstützen die Börsenspekulation, ja sie schaffen erst die geldliche Grundlage für die Ausdehnung der Börsenspekulation und wirken dadurch an dem Auflösungsprozeß mit, der sich zwischen den Unternehmungen und ihren jeweiligen Eigentümern abspielt¹. Die Anlage in solchen Anteilen, die ein Eigentum an Unternehmungen repräsentieren, ist nicht mehr Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck. Die Anlage wird nicht um ihrer selbst willen gesucht, sondern um die Schwankungen ihres jeweiligen Preises zu gewinnbringenden Transaktionen auszunützen. Man will nicht Eigentümer einer Unternehmung werden, um aus dem Gewinn der Unternehmung sein Kapital zu verzinsen, sondern man kauft ein Papier in der Hoffnung, daß der Preis steigt. Trifft dieser Fall ein, so realisiert man den Gewinn, indem man das Papier alsbald wieder verkauft. Daß man bei dieser geschäftlichen Operation nebenbei Eigentümer an einer Unternehmung werden muß, ist eine nebensächliche Erscheinung. Durch diese Handelstätigkeit mit Anteilscheinen verflüchtigt sich der Eigentumscharakter, der an den Anteilscheinen haftet, immer mehr. Diese Entwicklung ist zwar nicht etwa auf das Wirken der Großbanken allein zurückzuführen, aber sie haben ihre Finanzkraft dieser Bewegung geliehen und haben damit die Spekulationstätigkeit vor allem der Privatwirtschaften in einer ungeahnten Weise ausgedehnt. Noch ist daran zu erinnern, daß die Großbankunternehmung meist in Form der Aktiengesellschaft arbeitet, daß also die Geschäfte der Bank von Angestellten, von besoldeten Arbeitskräften ausgeführt werden. Daß die besoldeten Arbeitskräfte selbst wieder Kapitalisten sind² und durch ihr privatwirtschaftliches Interesse den Kapitalwirtschaften zugehören, ändert an der Tatsache nichts, daß sie von den Großbanken als Arbeitskräfte gewertet werden.“

Schulze-Gävernitz³ schildert das Verhältnis der Notenbanken zu den Kreditbanken in seiner Entwicklung während des 19. Jahrhunderts als einen Übergang von der Notenfreiheit über die Zentralnotenbank zur Zentralbank: „Eine unerhörte Umwälzung der deutschen Volkswirtschaft vollzog sich, deren Größe wir nur um deswillen nicht voll ermessen, weil sie uns den in ihr Räderwerk verflochtenen Zeitgenossen Aussicht und Atem benimmt. Auf deutschem Boden und im Wettstreit mit den Vereinigten Staaten übergipfelte ein hochkapitalistisches Zeitalter den bis dahin mustergültigen britischen Kapitalismus -- in Deutschland auf weit schmalerer Kapital- und Bodengrundlage als jenseits des Atlantic. Deutschland erlebte damit eine beispiellose Ausbildung der Kreditwirtschaft, die alles umstrickt, die Geschicke der Einzelwirtschaften miteinander verflcht und die Mächte der Kreditvermittlung, die Banken, in den Mittelpunkt der Volkswirtschaft überhaupt rückt. . . . In dieser Entwicklung bildet die Reichsbank ein Gegengewicht gegenüber den Großbanken, welche die Ströme des Kapitals wenigen Großindustrien -- vor allem der Schwerindustrie -- zuleiten. Die Reichsbank hat durch ihre Diskontierungstätigkeit überwiegend mittlere und kleinere Betriebe -- das Gebiet der Verfeinerungsindustrien und der Provinz -- bewässert

¹ Vgl. Bd. III, Kap. 2, § 4, S. 171 ff.

² Es mochte dabei vorkommen, daß Direktoren gute Situationen für eigene Rechnung mißbrauchten und der Gesellschaft minder Gutes zuschoben.

³ Bankwesen (1915) 175 f.

und damit nicht nur sozial ausgleichend, sondern auch national wegweisend gewirkt. Hand in Hand mit der wirtschaftlichen Umwälzung wuchs die Bedeutung unsrer großen Kreditbanken. Sie überflügelten die Reichsbank nach jeder Richtung: an Geschäftsumfang, an Bedeutung für den Geld-, insbesondere den Wechselmarkt. . . . Die Kreditbanken beherrschen und organisieren heute die Volkswirtschaft. Aber dieser stolze Kuppelbau, den die Riesensäulen weniger Bankgruppen tragen, steht nur um deswillen in sich gefestigt da, weil ein unentbehrlicher Schlußstein das Ganze zusammenhält: die Reichsbank als Bank der Banken — die Zentralnotenbank als Zentralbank. Die Reichsbank wird Leiterin der nationalen Kreditwirtschaft überhaupt.“

17. Reformvorschläge. Die freiwirtschaftliche Epoche hatte für das Bankwesen die größte Freiheit gefordert und gewährt. Auch wir halten heute noch Beschränkungen der Freiheit nur in dem Maße für gerechtfertigt, als sie durch die Rücksicht auf die Wohlfahrt des Volkes benötigt werden, fordern sie dann aber um so nachdrücklicher. Dies gilt sowohl für die Begründung wie für die Geschäftsführung der Banken. Das Vertrauen, welches weite Volkskreise den Banken entgegenbringen, muß gegen Mißbrauch wirksam geschützt werden. Es sind bisher vor allem die Notenbanken gewesen, denen die Gesetzgebung, wie leicht verständlich, eine ganz besondere Aufmerksamkeit gewidmet hat. Und ebenso fanden die Sparer, die Sparkassen ihr Geld anvertrauten, durch eine Reihe von Gesetzen und Verordnungen Schutz¹. Das deutsche Hypothekendarlehenbankgesetz vom 13. Juli 1899 ferner hat versucht, die Pfandbriefinhaber zu schützen, eine gefährliche Ausgabe von Pfandbriefen zu bekämpfen. Sodann wurden wieder Sicherungsmaßregeln gefordert gegen Benachteiligung des Publikums durch Banken, die gewerbsmäßig fremde Gelder annehmen und verwenden. Im öffentlichen Interesse scheint es ja in der Tat geboten, für die Sicherheit und Liquidität der Anlage von Depositen und Spargeldern allgemeiner auf dem Wege der Gesetzgebung Sorge zu tragen, für Deckung und Liquidität entsprechende Normativbestimmungen aufzustellen. Eine gewisse Sicherung wenigstens der Liquidität würde es bedeuten, wenn die Banken verpflichtet wären, eine Mindestbarreserve bzw. ein Mindestguthaben bei der Reichsbank zu halten. Auch wurde für reine Depositenbanken gefordert, daß, ähnlich wie bei Notenbanken, der zulässige Geschäftskreis abgegrenzt werde. Nur wo es sich um deutsche Staatspapiere und andere mit pupillarischer Sicherheit ausgestattete Werte handelt, sollten ferner Emissionen und Beteiligungen an solchen gestattet sein. Überhaupt müßten die Banken (auch Sparkassen und Versicherungsanstalten) angehalten werden, einen gewissen Prozentsatz ihrer Gelder in Reichs- und Staatsanleihen anzulegen. Die Folge würde eine Steigerung der Anleihenkurse und eine Ermäßigung des deutschen Normalzinses sein. Empfohlen wurde ebenfalls die Beschränkung der Depots unter Wahrung eines gewissen Verhältnisses zum Stammkapital der Banken. Die Gesetzgebung

¹ Vgl. M. Seidel, Das deutsche Sparkassenwesen (1896).

einzelner nordamerikanischer Staaten forderte, daß jede Bank von ihren Depositen einen bestimmten Prozentsatz an den Staat abgeben müsse, der Staat aber, wenn die Bank falliere, aus dem angesammelten Fonds die Deponenten schadlos zu halten habe. In Deutschland wird der Depositenfang, den allerhand Leute durch sog. „Sparbanken“, „Spar- und Leihbanken“, Sparagenturen und Agenten auf dem Lande namentlich treiben, als Übelstand empfunden.

Auch andere Zweige des Bankwesens bedürfen nach der Ansicht Sachverständiger der Reform. So wird z. B. eine Regelung der Haftung im Hinblick auf die Effektdenpots gefordert, dann Regelung des Emissionswesens, Einschränkung des Börsenspiels, Verbot der zum Börsenspiel anreizenden Tätigkeit, welche Banken als Kommissionäre vielfach ausüben usw.

Die eigentliche Trennung von Bank und Börse, wie sie in England vordem strenger als heute bestand, findet ebenfalls noch immer, wenn auch weniger oft, warme Befürwortung. Allerdings müssten dabei auch Maßregeln getroffen werden, daß jene Trennung nicht umgangen werden könne, indem z. B. die Effektenbanken eigene Depositenbanken schaffen, als Geldgeber für ihre Mutterbank.

Beachtenswert sind insbesondere die Vorschläge, wie Schulze-Gävernitz¹ sie gemacht oder aufgeführt hat (1915): Von der Zentralbank fordert er als erstes Mittel zur Abhilfe der offenkundigen Schwächen unsres Kreditsystems eine erhebliche Vermehrung des Goldbestandes der Reichsbank (Goldhortung), nicht aus Liebe zu dem Edelmetall als solchem, sondern „weil Gold die leichtest zu stapelnde, leichtest auszuführende und — so lange die britische Goldwährung besteht — wertbeständigste aller Waren ist“. Die „kleine Note“, die dauernd an Stelle des Edelmetalls im Verkehr bleibt, ist das wirksamste Mittel für die Entgoldung des Verkehrs. „Die Knappsche Geldtheorie bahnte ihr den Weg — ein ‚Sturmvogel‘ aufziehenden Unwetters.“ Dazu tritt die Forderung einer straffen Diskontpolitik, „wenn das dem Verkehr entlockte Gold nicht durch das Becken der Reichsbank dem Ausland zufließen soll“. Es bedarf keiner besondern Erklärung, daß diese Vorschläge nach dem unglücklichen Kriege größeren Schwierigkeiten gegenüberstehen als unter andern Bedingungen. Sodann sagt Schulze-Gävernitz, die deutsche Volkswirtschaft bedürfe der bewußten Überwachung und Leitung von einer verantwortlichen Stelle aus — was er dann speziell auf das Bankwesen anwendet.

Besondere Einzelforderungen wurden dann noch von dem Reichsbankpräsidenten Havenstein bzw. in seinem Sinne von Lumm im „Bankarchiv“ (1912) der Öffentlichkeit unterbreitet: Einschränkung ungesunder Industrie- und Börsenkredite, weniger Einschränkung der mittleren und produktiven Kredite der Provinz, als der großen und spekulativen Kredite der Börsenplätze. Auch empfahl die Reichsbank eine Preiskonvention, nicht so sehr ein eigentliches Bankkartell, weil mit Rücksicht auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kundschaft eine gewisse Konkurrenz der Banken angemessen erschien. Es kam

¹ Bankwesen 179 ff.

tatsächlich zu einem Konditionenkartell, wobei die Banken den Weg der Zinserhöhung und Provisionsverteuerung beschritten. Wenn die Reichsbank ferner von den Banken die Erhöhung der Barreserve forderte, so ist darunter die Vermehrung des Guthabens der Kreditbanken bei der Reichsbank zu verstehen. Die Reichsbank macht sich dabei den Vorschlag Heiligenstadts¹ zu eigen, demzufolge ein bestimmtes Prozentverhältnis der jederzeit fälligen Verpflichtungen (Kreditoren plus Depositen) zu den Reichsbankguthaben festzustellen ist.

Man mag sich zu den einzelnen Reformvorschlägen stellen, wie man will, jedenfalls wurde schon vor dem katastrophalen Ausgang des Weltkriegs ziemlich allgemein das Bedürfnis nach Reformen gefühlt und anerkannt (Bankenquete 1908/09!). Die Reform muß aber eine ernste und gründliche sein, wenn sie insbesondere den heutigen Anforderungen genügen soll. Niemand kann verlangen, daß die Geschäftsführung der Banken die Rentabilität außer acht lasse. Aber die Rentabilität darf nicht durch Schädigung fremder Rechte, fremden Eigentums, auf Kosten der volkswirtschaftlichen Aufgabe gesucht werden. Auch das Bankwesen ist dienendes Glied in dem großen Prozeß der Bedarfsversorgung des ganzen Volkes. Es steht besser um die Wohlfahrt eines Volkes, wenn sein Bankwesen den Anforderungen der Bedarfsdeckungsprinzipien, vor allem des ethischen Prinzips, der Moral, genügt, als wenn durch dasselbe nur die Ansammlung von Reichtum in wenigen Händen, eventuell unter Anwendung von Mitteln zweifelhaftester Art gefördert wird; besser, wenn nützliche Arbeit durch Zuwendung entsprechenden Kredits befruchtet, als wenn die „Fruchtbarkeit des Geldes“ ins Ungemessene gesteigert wird; besser, wenn das Bankwesen dem Grundsatz huldigt, daß die Volkswirtschaft Arbeitsfeld ist, daß Einkommen im wesentlichen auf Leistungen im Dienste der volkswirtschaftlichen Aufgabe nach Maßgabe des allgemein anzuerkennenden objektiven Wertes dieser Leistungen sich bildet, als wenn die Volkswirtschaft zum Beutefeld wird, ein Beutefeld speziell für hochbetitelte und hochbezahlte Drohnen.

So begreift man, daß die Vertreter des Reformgedankens, der nicht von privatwirtschaftlich-egoistischen Gesichtspunkten ausgeht, 1. umfassende Verbesserung des Gesellschaftsrechts, speziell des schon oft reformierten und doch noch immer reformbedürftigen Aktienrechts², die Schaffung eines besondern Bankrechts fordern.

Das Bankwesen bedürfe sodann 2. staatlicher Kontrolle. Die bloße gesellschaftliche Kontrolle würde ja hier besonders leicht versagen. Darum empfehle sich die Errichtung eines Reichsaufsichtsamts mit weitgehenden Vollmachten zum präventiven und repressiven Eingreifen. Seine Kontrolle müsse sich auf die Einhaltung der gesetzlichen Be-

¹ Der deutsche Geldmarkt in Bankenquete VI und Schmollers Jahrbuch XXXI (1907) 1539 ff.

² Vgl. Bd. III, Kap. 2, § 9, S. 329 ff. 344 ff.

stimmungen und in passender Weise auf die gesamte Geschäftsführung der Banken erstrecken, auf die Wahrung des Bankprinzips, der Übereinstimmung zwischen Aktiv- und Passivgeschäften, auf das Qualitative der Schuld- und Forderungsverhältnisse, Deckung und Liquidität, das Effektergeschäft usw.

Für behördliche Kontrollinstanzen und für bestimmte Formen derselben wird man freilich sich nicht überall erwärmen. In der Frage der Zulassung von Auslandsemissionen hielt Dernburg¹ speziell den Finanzminister nicht für die geeignete Instanz, weil dieser die fiskalen Wünsche zu Gunsten der Staatsanleihen nur zu leicht in den Vordergrund stellen könnte. Ob hier die „Zulassungsstellen“ zur Wahrnehmung öffentlicher Interessen ausreichen, oder ob noch eine andere Instanz zur Überwachung der Auslandsanlagen nötig sei, darüber werden die Ansichten wieder auseinandergehen. Was die Bankkontrolle im allgemeinen betrifft, so stimmt Schulze-Gävernitz² der Warnung bei, die Havenstein ausgesprochen: man dürfe nicht wegen der Verfehlung einzelner die ganze Kreditorganisation in „spanische Stiefel einschnüren“. Er selbst bemerkt: „Denkbar wäre ein Ausschuß unsrer Großbanken unter dem Vorsitz der Reichsbank, welcher die Durchführung der Vereinbarungen (zwischen Großbanken und Reichsbank) überwachen, hinter die Kulissen blicken und seine zunächst vertrauliche Kritik unter Umständen verlautbaren könnte. Die Banken haben an einer solchen mehr internen Kontrolle ein um so größeres Interesse, als sie tatsächlich bereits einen gegenseitigen Garantieverband bilden. Die angesehensten Männer unsrer Bankwelt haben einen solchen Ausschuß für möglich erklärt. Daß er nach dem Vorbild der genossenschaftlichen Revisionsinstanzen mit der Zeit zur materiellen Bilanzkontrolle schreiten könnte, ist ebensowenig ausgeschlossen, als daß er mit weiteren Aufgaben betraut würde. Etwa als letzte Börsenzulassungsstelle, die hinsichtlich ausländischer Anlagen volkswirtschaftliche und nationalpolitische Gesichtspunkte zur Anwendung brächte? Ist der halb staatliche, halb privatwirtschaftliche Zusammenschluß, wie er bei wachsender Fühlung der Großbanken untereinander und mit der Reichsbank schon heute unausgesprochen besteht, in der Form eines besondern Organs zum Ausdruck zu bringen? Es ist anzunehmen, daß die fortschreitende Entwicklung zur Organbildung führen wird.“ Sehr vorsichtig wird hier also doch wenigstens schärfere Bankkontrolle empfohlen, wird auch die Form angedeutet, in welcher diese Kontrolle zur Durchführung gelangen könnte.

Es bedürfe überdies, so sagt man, 3. der öffentlichen Kontrolle durch das Publikum. Die englischen Privatbankiers, die das Depositengeschäft betreiben, publizieren freiwillig den Status (Vermögensstand). Bekannt sind die Veröffentlichungen der Reichsbank. Seit 1909 veröffentlichten Berliner und Münchner Großbanken ihre Bilanzen nach einheitlichem Schema. Das alles habe aber nur Wert, wenn zugleich durch offizielle Kontrolle für vollkommene Durchführung des Prinzips der Bilanzwahrheit gesorgt werde³.

¹ Kapital und Staatsaufsicht (1911).

² Bankwesen 168 f. 184 f.

³ Vgl. unsre Darlegungen in Bd. III, Kap. 2, § 10, S. 406 ff.

Besondere Beachtung verdienen 4. die Vorschläge, das Kreditwesen in erweitertem Maße auf berufsgenossenschaftlicher Grundlage zu organisieren. Die Berufsstände sollen dabei Geldinstitute begründen, die nicht dem privaten Gewinnzweck dienen, sondern in gemeinnütziger Weise ihre Kreditbedürfnisse befriedigen, indem die Ersparnisse der einen Berufsgenossen gegen geringen Zins den andern Berufsgenossen zugute kommen. Also, was Schulze-Delitzsch und Raiffeisen für kleingewerbliche und agrarische Kreise praktisch durchführten, das sollte zu einem möglichst allgemeinen Programm gemacht werden.

Es kann sich empfehlen, daß Staaten und Kommunen für die Kreditvermittlung und Geldverwaltung sich unmittelbar auf eigene Unternehmungen stützen, sich nicht ganz in die Abhängigkeit vom Großkapital begeben. Ist aber 5. die Verstaatlichung des Bankwesens, welche diejenigen fordern, die mit ihren Reformvorschlägen am weitesten gehen, schlecht hin zu empfehlen? Man wendet gegen die Verstaatlichung ein: a) die Bank eigne sich nicht für Staatsbetrieb. Demgegenüber ließe sich darauf hinweisen, daß die staatlich geleitete Reichsbank (gemischtes System) sich zweifellos bewährt habe. Der Einwand, daß eine bureaukratische Verwaltung bei Unternehmungen, in denen das spekulative Moment, die Notwendigkeit schneller Entschlußfassung und Ausführung eine große Rolle spiele, nicht am Platze sei, wird von denjenigen abgelehnt werden können, die gerade die Spekulation im Bankwesen beschränken möchten¹. b) Die Verstaatlichung, so heißt es weiter, würde vielleicht die Spekulation im Bankgeschäft beschränken. Aber um so stärker würde sich der Einfluß der Politik geltend machen. Eine staatliche Bank müßte den herrschenden Parteien dienen, deren Forderungen gegenüber einer solchen Bank sehr intensiv hervortreten würden. Allerdings, wenn eine über den Parteien stehende Regierung fehlt oder ihre Pflicht, dem Gemeinwohle zu dienen, vergißt! So wird wohl von der andern Seite geantwortet. Auch dürfte der Hinweis auf den allgemeinen Volkswirtschaftsrat, das eventuelle Parlament der Stände, nicht fehlen, von dem einer einseitigen Interessenpolitik entgegengetreten werden könnte. c) Die geschichtliche Erfahrung beweist, daß die staatlichen Eingriffe den Banken immer geschadet haben. Das würde in erhöhtem Maße der Fall sein zum Schaden des Bankwesens und der ganzen Volkswirtschaft, wenn es nur Staatsbanken gäbe. Vielleicht verweist man demgegenüber wiederum auf die Möglichkeit, das Bankwesen einem Parlament der Stände zu unterstellen, das die besten Garantien bieten könnte gegenüber schädlichen staatlichen Eingriffen. d) Unter der Voraussetzung der früheren Verfassung hätten auch die weiteren Einwendungen wenigstens eine andere, vollere Bedeutung gehabt als unter den neuen demokratisierten Verhältnissen. So die Behauptung, daß

¹ Es käme ja auch auf die Form des öffentlichen Betriebes an. Vgl. Bd. IV 216 219.

die umfassende Scheidung von Staatsvermögen und Volksvermögen auch im öffentlichen Interesse liege; daß bei Verstaatlichung des Bankwesens der Staat mit dem Vermögen des Volkes machen könne, was er wolle; daß im Kriegsfall Privatbanken völkerrechtlich größerer Sicherheit sich erfreuten als Staatsbanken usw.

Wenn wir unsre eigene Meinung sagen sollen, so können wir uns für eine allgemeine Verstaatlichung des Bankwesens nicht gerade begeistern, glauben auch, daß die gegen dieselbe vorgebrachten Gründe doch nicht alle so wertlos sind, wie die Freunde der Verstaatlichung vielleicht meinen. Die Verstaatlichung könnten wir nach den von uns aufgestellten Grundsätzen nur als letztes Mittel anerkennen, wenn vorerst die technische und ökonomische Möglichkeit sowie die volkswirtschaftliche Notwendigkeit der Verstaatlichung unzweifelhaft erwiesen wären. Wir stimmen aber Schulze-Gävernitz bei, wenn er sagt¹: angesichts der uns gesetzten Ziele und der Schwere der uns bedrohenden Gefahren bedürfe die deutsche Volkswirtschaft heute mehr denn je der bewußten Überwachung und Leitung (wir würden sagen: Regelung im Sinne des solidaristischen Systems) von einer verantwortlichen Stellung aus; es entspreche das unsrer ganzen Entwicklung, welche Organisation an Stelle der Konkurrenz setze. Und was für die Volkswirtschaft im allgemeinen gilt, das hat besondere Geltung, erhöhte Geltung gerade für das Bankwesen. Die Organisation könne hier, so sagt Schulze-Gävernitz, in diesem innersten Kernpunkt der Volkswirtschaft keine rein privatwirtschaftliche sein, denn es handle sich um volkswirtschaftliche Interessen erster Ordnung. Die Organisation könne aber auch keine rein staatliche sein, wegen der verwickelten Großartigkeit der gestellten Aufgabe. Die Reichsbank allein sei für eine solche Aufgabe zu schwach, stehe auch vielleicht dem Wirtschaftsleben zu fern; sie könne, wie ihr ausgezeichnete Wortführer es ausdrücke², der Mitwirkung der großen Banken nicht entbehren. Es handle sich um nichts Geringeres als darum, die Kreditbanken zu gemeinsamer Kreditpolitik unter Führung der Reichsbank zusammenzufassen.

Wir unsererseits möchten diese Zusammenfassung nicht auf die Kreditpolitik beschränken, sondern unter Wahrung der Arbeitsteilung zwischen Großbanken und Zentralbank dahin ausdehnen, die privaten Großbanken zur Wahrnehmung ihrer volkswirtschaftlichen Pflichten unter Leitung der Reichsbank anzuhalten³. Wir hätten dann kein reines Staatsbankwesen, sondern das gemischte System, auf Grund dessen die Reichsbank aufgebaut ist. Die staatliche Aufsicht, der die Reichsbank selbst unterworfen ist, würde aber dabei indirekt

¹ Bankwesen 181.

² v. Lumm im Bankarchiv vom 15. März 1912.

³ Schultze-Gävernitz a. a. O. 185.

durch Vermittlung der Reichsbank auf das Bankwesen überhaupt sich erstrecken.

„Über der anarchischen Freiheit der Briten“, so schließt Schulze-Gävernitz sein Bankenbuch¹, „steht die vernunftgeordnete Freiheit des Deutschen. . . . Wird unter uns die deutsche Freiheit verwirklicht werden, soweit dies auf der armen Erde schwachen Menschenkindern möglich ist? Die deutsche Freiheit — die Freiheit des in seiner Eigenart unersetzlichen Gliedes im selbstgewohnten Dienste am Ganzen. Dieses Ganze, das selbst einem höheren Ganzen dient, bis hinein in die Ewigkeit, trägt und sichert die vernunftgemäße Freiheit des einzelnen. Auch unser Bankenaufbau ist, von hier gesehen . . . ein Ganzes, das Freiheit und Eigenart seiner Glieder in sich schließt, ein Wert an sich und zugleich ein Wert im Dienste höherer Werte. Die letzte Frage unsres Bankwesens, die seiner inneren Zusammenhänge, die Frage seines Aufstiegs und seines Verfalls ist eine Weltanschauungsfrage.“

§ 5.

Der Devisenhandel insbesondere und die Valutaverhältnisse infolge des Weltkriegs.

Literatur: Vgl. die Literaturangaben zum § 4 des 4. Kapitels. — Goschen, Theorie der Wechselkurse. Übersetzung von Jul. Herz (1876). — Schraut, Die Lehre von den auswärtigen Wechselkursen (2. Aufl., 1882). — Th. Hertzka, Wechselkurs und Agio (1894). — C. Heiligenstadt, Beiträge zur Lehre von den auswärtigen Wechselkursen, in Conrads Jahrbüchern IV—VI (1892/93). — Jul. Wolf, Das internationale Zahlungswesen (1913). — E. Leist, Der internationale Kredit- und Zahlungsverkehr (1914). — Diehl, Über Fragen des Geldwesens und der Valuta während des Krieges und nach dem Kriege (1918; 2. Aufl. 1921). — E. Kahn, Unsre Valutasorgen, Ursachen, Wirkungen und Heilmittel. Dringliche Wirtschaftsfragen (1917). — Wilh. Rosenberg, Valutafragen (1918). — Bloch, Die Entwertung der deutschen Valuta (1918). — Fr. Terhalle, Währung und Valuta (1919). — L. Pohle, Das Problem der Valutaentwertung. Gehe-Stiftung (1919). — F. Schmidt, Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse (1919). — Die Aufsätze von A. Lansburgh über Geld und Währungswesen in der Zeitschrift Die Bank, insbesondere: „Das Schicksal der deutschen Währung“ (1919). — J. Hellauer, Welt-handelslehre (1910). — Cassel, Weltwirtschaft und Geldverkehr unter besonderer Berücksichtigung des Valutaproblems (Das neue Reich. Perthes Schriften zum Weltkrieg. Neue Folge, Heft 7, 1920). — Rothschilds Taschenbuch (58. Aufl., 1920).

1. Zahlungen und Zahlungsmittel im internationalen Verkehr. Die wirtschaftlichen Verkehrsbeziehungen zwischen verschiedenen Ländern laufen aus in wechselseitige Zahlungsverpflichtungen und Zahlungsforderungen, deren Gegenüberstellung internationale Zahlungsbilanz genannt wird. Für die Zahlungsbilanz eines Landes kommen als Ursachen in Betracht²: 1. Die Handelsbilanz, die aus dem zwischenstaatlichen Handel, aus Einfuhr und Ausfuhr, erwächst; 2. der Kapitalsverkehr (An-

¹ Bankwesen 188.

² Vgl. Bd. II²⁻³, Kap. 2, § 5, S. 371 ff. (318 ff.); Philippovich, Grundriß a. a. O. 294

und Verkauf ausländischer Effekten, direkte Anlage von Kapital im Ausland¹, Aufnahme von Anleihen oder Rückzahlung derselben bzw. sonstiger Kapitalforderungen); 3 Zinsen und Gewinne von Kapitalanlagen im Ausland; 4. Forderungen aus dem Transport-, Nachrichten- und Vermittlungsverkehr (Personen- und Warentransport zu Schiff und zu Lande, Forderungen und Verpflichtungen aus dem Postanweisungs-, Telegraphen-, Telefonverkehr, Provisionskosten von Zwischenhändlern, Banken u. dgl.); 5. Reiseverkehr und Auswanderung; 6. Übertragung von Legaten, Erbschaften, Pensionen, Kriegsentschädigungen usw.

Nehmen wir nun einmal theoretisch an, die Zahlungsbilanz zwischen zwei Ländern sei völlig gleich. Dann bestünde auch zwischen den gegenseitigen Zahlungen volles Gleichgewicht. Wie aber, wenn dieses Gleichgewicht zwischen Forderungen und Verpflichtungen nicht besteht? Wenn das eine Land mehr zu zahlen hat, als es von dem andern erwarten kann? Dann wird eben das Land, das mehr an das Ausland zu zahlen, als es von diesem zu empfangen hat, sich um das erforderliche höhere Quantum geeigneter Zahlungsmittel umsehen müssen, um seine relativ größeren Zahlungen leisten zu können. Da man jedoch im internationalen Verkehr nur mit nationalen Zahlungsmitteln, d. h. mit den Zahlungsmitteln des Landes, dem man zahlen muß, zahlen kann, so wird daraus eine stärkere Nachfrage nach den in Frage kommenden fremden Zahlungsmitteln entstehen, als umgekehrt für die Zahlungsmittel des zahlenden Landes sich geltend macht. Die größere Nachfrage erhöht aber den Preis der stärker gesuchten Zahlungsmittel in ihrem Verhältnis zu den weniger gesuchten.

Der Preis ausländischer Zahlungsmittel ist also dem Wechsel unterworfen; er hat einen veränderlichen Kurs. Doch gibt es ein Zahlungsmittel, dessen Kurs nicht wechselt im internationalen Verkehr. Es ist das Gold. Während anderes Geld nur innerhalb der Grenzen des eigenen Staates, dessen Gesetz ihm den Nennwert beilegt, diesem Werte entsprechend Geltung hat, bewahrt das Gold einen festen, international einheitlichen Preis in den Goldwährungsländern. Darum wird es dann auch möglich, durch eventuelle Goldübertragung exzessiven Schwankungen im Kurse der sonstigen Zahlungsmittel eine Grenze zu ziehen. Unter normalen Verhältnissen ist und bleibt infolgedessen die Valuta, der Wert der einheimischen Zahlungsmittel, gemessen am Werte der ausländischen, ziemlich fest, ohne allzu große Schwankungen, soweit eben Gold zum Versenden disponibel ist.

¹ Eine besondere Forderungsbilanz von der Zahlungsbilanz zu unterscheiden, wird kaum nötig sein, wenn der Begriff der Zahlungsbilanz so gefaßt wird, daß sie alle Summen umfaßt, die tatsächlich ins Ausland überwiesen werden, nicht nur Forderungen und Verbindlichkeiten im engeren Sinne. Junge Länder (Kanada, Australien) konnten starke Verbindlichkeiten an das Ausland haben und doch von dort mehr (Kapitalanlagen) empfangen, als sie selbst leisteten.

Gehen wir nun von diesen mehr abstrakten Betrachtungen zu den konkreten Formen des internationalen Zahlungsvergleichs über.

2. Devisen. Im Handelsverkehr mit dem Ausland wird regelmäßig nicht mit barem Gelde, sondern fast ausschließlich mit Wechseln bezahlt. Das ist weniger umständlich, weniger kostspielig, praktischer und immer möglich. Hat ein deutscher Kaufmann z. B. für 100 000 Franken Waren in der Schweiz gekauft, so muß er dem schweizerischen Lieferanten jene 100 000 Franken in schweizerischem Gelde bezahlen. Er müßte also zunächst diese 100 000 Franken selbst erwerben, sie verpacken, versichern, wegschicken. Das würde aber nicht geringe Schwierigkeiten und Unkosten verursachen. Er wird sich darum lieber nach einem andern Kaufmann umsehen, der Forderungen in der Schweiz geltend machen kann, der von schweizerischen Kaufleuten 100 000 Franken zu verlangen hat. Mit dieser Forderung kann er seine Schuld bereinigen, indem der schweizerische Schuldner in Wechselform beauftragt wird, an den schweizerischen Gläubiger die fragliche Summe zu zahlen. Um eine solche Forderung an Schweizer Kaufleute ausfindig zu machen, bedient sich der deutsche Kaufmann der Vermittlung der Banken. Er beauftragt seine Bank, sich um Auslandsforderungen an die Schweiz von der gewünschten Höhe bzw. um entsprechende Wechsel umzusehen. Diese Wechsel, mit denen ausländische Forderungen bezahlt werden, heißen, wie schon früher gesagt wurde, **Auslandswechsel oder Devisen.**

Die Devisen sind also ein Wechselbrief auf einen auswärtigen Handelsplatz. Das umfassendere Devisenmaterial aber besteht aus Wechseln und Schecks „in natura“ und aus Auslandsguthaben (sog. Nostro Guthaben). Letztere entstehen aus der Gutschrift der ins Ausland zum Inkasso oder zum Diskont begebenen Wechsel, aus zur Einlösung versandten Zinsscheinen, verkauften Effekten, versandtem Gold, Gutschriften aus Kreditaufnahmen usw. Diese Guthaben bilden das Rohmaterial, aus welchem die Rimessen für den Geschäftsverkehr geschaffen werden; sie werden sodann auch gekauft und verkauft, um aus den Kursunterschieden Nutzen zu ziehen (Arbitrage und Spekulation). „Arbitrage“ ist die Ermittlung und Ausnutzung gleichzeitig an verschiedenen Plätzen bestehenden Kurs- und Preisunterschiede. Sie setzt genaue Kenntnis der Preis- und Kursnotierungen, der Spesen und Handelsusancen voraus und ebenso große Fertigkeit im Rechnen. Die „Spekulation“ ist eine Geschäftskombination, die nach der Vorausschätzung künftiger Konjunkturen, insbesondere der zukünftigen Preisgestaltung das geschäftliche Verfahren oder Verhalten bestimmt („eskomptiert“ die Zukunft). Der Spekulant kauft oder verkauft, je nachdem er auf Grund wirklicher oder vermeintlicher Kenntnis zukünftiger Tatsachen ein Steigen (Hausse) oder ein Fallen (Baisse) der Kurse und Preise erwartet. Die Devisenarbitrage setzt augenblicklich bestehende Kursverschiedenheiten voraus; die Devisenspekulation faßt Abweichungen von den augenblicklichen Kursen an späteren Zeitpunkten ins Auge. Wer ein Steigen der Kurse erwartet, kauft jetzt zwecks späteren Verkaufs (spekuliert à la Hausse); wer an ein Fallen der Kurse denkt, verkauft jetzt in der Hoffnung, sich rechtzeitig zu einem niedrigeren Kurse eindecken zu können (spekuliert à la Baisse).

Den Großhandel in Devisen betreiben solche Banken, die über größere Bestände von Devisenmaterial verfügen können. Besonders in der Nachkriegszeit wurde das Geschäft in Devisen spekulativ, ermöglichte größere Gewinne, weshalb denn auch der Devisengroßhandel gegen früher zugenommen hat¹.

Der Devisengroßverkehr findet bei uns zum Teil von Kontor zu Kontor, zum Teil an der Börse statt (Devisen- oder Valutamarkt).

Die Devisen sind somit nur Mittel, um ausländisches Geld zu erwerben bzw. über ausländisches Geld Verfügung zu erlangen. Wie dieses Geld selbst aber nach unsern obigen Darlegungen einen wechselnden Kurs hat, so ist ebenso der Kurs der Devisen veränderlich, bald höher, bald niedriger. Er ist eine Art Geldwertmesser, der die Valuta, d. h. den wechselnden Preis des Geldes des einen Landes im andern feststellt; und so wird denn auch der Devisenkurs selbst wieder „Valuta“ genannt.

Die einzelnen Geldeinheiten: Mark, Franken, Gulden usw., haben nun einen allgemein im Verkehr von Goldwährungsländern zu Grunde gelegten Normalpreis, das sog. *Pari*. Der Parikurs der Mark ist von unsrem Standpunkt aus = 100 (*Pf.*), der Parikurs des Franken = 81. Und warum? In Deutschland hat das Goldgeld seinen festen Preis, weil nach dem Münzgesetz aus einem Kilo feinen Goldes 279 Zehnmarkstücke ausgeprägt werden. Aber auch das ausländische Goldgeld hat in Deutschland einen festen Preis, und zwar ist dieser ebenfalls durch die Menge an Gold bestimmt, die nach der ausländischen Gesetzgebung in den Goldmünzen des Auslands enthalten ist. Werden 100 Franken in Zehnfrankenstücken eingeschmolzen, dann erhält man genau soviel Gold, wie in 8,1 goldenen Zehnmarkstücken enthalten ist. 100 Franken in Gold sind also = 81 Mark in Gold. Das ist der normale Stand der Valuta zwischen Frankreich und Deutschland, die sog. *Parität* (Goldparität), die den gegenseitigen gesetzlichen Ausprägungsverhältnissen der Goldmünzen entspricht. Und wie es zwischen deutschen und französischen Münzen eine solche Parität gibt, so ebenfalls zwischen den übrigen Ländern (der Vorkriegszeit) und Deutschland und der verschiedenen Länder untereinander. Die Geldsorten aller Länder mit Goldwährung haben einen international-einheitlichen Preis (siehe umstehende Tabelle).

3. Wechselparität. Günstiger und ungünstiger Wechselkurs. Goldpunkt. Aus dem Gesagten erklärt sich die relative Festigkeit der Wechselkurse bei den Goldwährungsländern.

Nehmen wir einmal an, die Zahlungsverbindlichkeiten zwischen zwei Ländern, z. B. Frankreich und Deutschland, glichen sich aus, es sei ebensoviel von Frankreich zu fordern, wie Deutschland an Frankreich zu zahlen hätte. Dann würden auch gleich viel Wechsel von Paris auf Berlin

¹ Zum Ganzen vgl. Ernst Walb, Die Lehre von der Technik des Handels, in Rothschilds Taschenbuch⁵⁸ (1920) 1082 ff.

Vergleichende Übersicht der wichtigeren Goldeinheiten¹.

| 1 Kilogramm Feingold lieferte in: | Deutschland Mk. 2790 | England £ 136,57 | Ver. Staaten \$ 664,61 | Frankreich und lat. Münzunion fr. 3444,44 | Holland fl. 1653,44 | Rußland Rubel 1201,6 | Österreich- Ungarn Kr. 3280 | Nordische Länder Kr. 2480 | Japan Yen 1333,33 |
|-----------------------------------|-------------------------|---------------------|---------------------------|---|------------------------|-------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Daher: | | | | | | | | | |
| 1 Mark = | 1 | 11,75 d | 23,82 c | 1,234 | 0,5926 | 0,463 | 1,175 | 0,89 | 0,48 |
| 1 Pfund Sterling . = | 20,43 | 1 | 4,866 | 25,22 | 12,107 | 9,46 | 24,02 | 18,16 | 9,77 |
| 1 Dollar = | 4,198 | 49,32 d | 1 | 5,18 | 2,48 | 1,94 | 4,94 | 3,73 | 2,01 |
| 1 Frank = | 81 ♂ | 9,52 d | 19,295 c | 1 | 0,48 | 0,37 | 0,95 | 0,72 | 0,39 |
| 1 Gulden = | 1,69 | 19,82 d | 40,195 c | 2,083 | 1 | 0,78 | 1,98 | 1,50 | 0,81 |
| 1 Rubel = | 2,16 | 25,37 d | 51,45 c | 2,67 | 1,28 | 1 | 2,54 | 1,92 | 1,03 |
| 1 österreich. Krone = | 85,06 ♂ | 10 d | 20,26 c | 1,05 | 0,5041 | 0,39 | 1 | 0,76 | 0,41 |
| 1 nordische Krone = | 1,125 | 13,21 d | 26,80 c | 1,39 | 0,666 | 0,52 | 1,32 | 1 | 0,54 |
| 1 Yen = | 2,093 | 24,58 d | 49,85 c | 2,58 | 1,24 | 0,97 | 2,46 | 1,86 | 1 |

wie von Berlin auf Paris angeboten bzw. nachgefragt. Bei diesem Ausgleich würden die Wechsel dem in den Landesmünzen enthaltenen Edelmetall entsprechend berechnet werden. Die Wechselparität würde 100 Franken = 81 Mark setzen. Wenn nun aus irgend einem Grunde höhere Zahlungen nach dem Ausland zu machen sind als umgekehrt, wenn also die Nachfrage nach Wechseln auf Paris stärker ist als das Angebot, dann wird man geneigt sein, mehr für diese Wechsel zu geben, als der Wechselparität entspricht, z. B. 81,50 Mark. Die Zahlungsbilanz und dementsprechend der Wechselkurs ist dann für Deutschland ungünstig. Sind weniger Zahlungen nach Paris zu leisten als umgekehrt, läßt die Nachfrage nach Pariser Wechseln nach, dann wird der Anbietende zufrieden sein, wenn er z. B. nur 80,80 Mark erhält. Zahlungsbilanz und Wechselkurs sind dann für Deutschland günstig. Diese Verschiebung der Wechselkurse bewegt sich innerhalb der sog. Goldpunkte, d. h. die Schwankungen des Wechselkurses finden ihre Grenze in dem oberen und unteren Goldpunkt (auch Goldexport- und -importpunkt genannt). Wenn der Kaufmann, der Auslandswechsel auf Frankreich sucht, eventuell auch bereit ist, um der Sendung von Gold auszuweichen, statt 81 Mark 81,50 Mark zu zahlen, so wird es schließlich doch, sofern er etwa noch größere Opfer bringen müßte, für ihn vorteilhafter werden, sich das nötige Gold zu verschaffen und die Metallsendung nach Frankreich zu vollziehen. Man nennt den Punkt, bei welchem solche „Verschiffung“ sich als zweckmäßig erweist, den oberen Goldpunkt (Goldexportpunkt). Der Kaufmann, der anderseits Forderungen (Wechsel) an Frankreich zu verkaufen hat, wird sich keine größeren Abzüge machen lassen, als bis es für ihn vorteilhafter wird, sich von dem französischen Geschäftsfreunde die geschuldete Summe in Gold schicken zu lassen. Die

¹ Nach Deutsch, Arbitrage (London 1910).

so erhaltenen goldenen Frankenstücke kann er dann einschmelzen, wobei 100 Franken = 81 Mark ergeben. Man nennt den Punkt, wo die Remittierung des ausländischen Goldes für den inländischen Gläubiger vorteilhafter wird, den unteren Goldpunkt (Goldimportpunkt). Zwischen diesen beiden Goldpunkten bewegen sich die Wechselkurse der Länder mit Goldwährung in normalen Zeiten. Die Schwankungen des Devisenmarktes bleiben auf diesen engen Spielraum zwischen den beiden Goldpunkten beschränkt¹.

So finden wir denn auch, daß die Devisenkurse in den Jahren vor dem Weltkrieg für Länder mit Goldwährung relativer Stetigkeit sich erfreuten und, bei freiem Goldmarkt, nur innerhalb jener Grenzen, d. i. zwischen dem oberen und unteren Goldpunkt, sich bewegten.

Die in Berlin notierten Kurse für die drei wichtigsten ausländischen Plätze: Newyork, Paris und London, waren in dem politisch und wirtschaftlich ziemlich normalen Jahre 1910 die nebenstehend angeführten:

| Newyork | Paris | London |
|---------|-------|---------|
| 4,219 | 81,40 | 20,5295 |
| 4,217 | 81,35 | 20,5195 |
| 4,215 | | 20,5095 |
| 4,213 | 81,30 | 20,4995 |
| 4,211 | 81,25 | 20,4895 |
| 4,209 | 81,20 | 20,4795 |
| 4,207 | | 20,4695 |
| 4,205 | 81,15 | 20,4595 |
| 4,203 | 81,10 | 20,4495 |
| 4,201 | 81,05 | 20,4395 |
| 4,198 | | |
| 4,197 | 81 | Parität |
| 4,196 | 80,95 | 20,4195 |
| 4,194 | | 20,4095 |
| 4,192 | 80,90 | 20,3995 |
| 4,190 | 80,85 | 20,3895 |
| 4,188 | 80,80 | 20,3795 |

Scheck London stand niemals mehr als $4\frac{1}{2}$ pro Mille über der Parität; sogar die Kabelauszahlung Newyork, bei welcher der Goldpunkt wegen der beträchtlich weiteren Reise und der größeren Kosten der Versendung höher liegt, entfernte sich nur einmal um $\frac{1}{2}$ % vom Normalkurse.

4. Der Einfluß des Weltkriegs auf den Wechselkurs. Sein Ausbruch brachte alsbald die Wechselkurse aus ihrem Gleichgewicht. Die bisherigen Verkehrs- und Ausgleichsverhältnisse änderten sich gründlich. Der Handelsverkehr mit den feindlichen Staaten fiel völlig hinweg. Im Verkehr mit allen neutralen Staaten aber hatte Deutschland weit größere Wareneinfuhr als Warenausfuhr. Der Export vieler Waren aus Deutschland wurde direkt verboten. Andere wurden im Inland selbst gebraucht. So wuchsen denn die Zahlungsverpflichtungen Deutschlands an das neutrale Ausland mächtig an. Was sonst als Ausgleichsmöglichkeit zur Verbesserung der Zahlungsbilanz in Betracht kommen konnte: Gewinn aus dem Transitverkehr, dem Seetransportgeschäft, Erträge aus-

¹ Es ist nicht vorteilhaft für ein Land, wenn die Wechselkurse sich ständig um den oberen Goldpunkt bewegen; das führt zu stärkerem Abströmen von Gold ins Ausland (wogegen allerdings das Zentralnoteninstitut des betreffenden Landes durch Erhöhung der offiziellen Bankrate Abhilfe zu schaffen versuchen wird). Andererseits wäre auch eine Überschwemmung mit Gold aus dem Auslande nicht unbedingt vorteilhaft für das Ganze einer Volkswirtschaft. Solche Überschwemmung könnte aber durch Wechselkurse herbeigeführt werden, die länger beim unteren Goldpunkt verharren.

ländischer Kapitalanlagen¹, Einführung fremden Kapitals durch Anleihen im Ausland, Versendung im inländischen Besitz befindlicher ausländischer Effekten² zur Zahlung im Ausland, hatte jetzt für den Verkehr mit den neutralen Staaten keine oder nur geringe Bedeutung. Als letztes und einziges Ausgleichsmittel blieb nur die Zahlung von Gold übrig. Gleich mit Beginn des Krieges wurde aber in Deutschland wie so ziemlich in allen Staaten, auch in den neutralen, die Goldausfuhr verboten. Die Zahlung in dem international gültigen und allgemein anerkannten Zahlungsmittel, dem Golde, war damit ausgeschaltet. Mit der Schließung des freien Goldmarktes hörte nun ebenfalls die enge Begrenzung der Schwankungen des Devisenkurses zwischen den beiden Goldpunkten auf. Die Devisenkurse hatten die alte Stetigkeit verloren und gestalteten sich mehr und mehr zu Ungunsten Deutschlands.

Ein Land, das Zahlungen an das neutrale Ausland zu machen hatte und dem andere Ausgleichsmittel fehlten, mußte eben die ganze Wucht des Einflusses einer verstärkten Nachfrage nach Devisen auf dieses neutrale Ausland und eines verminderten Angebots derselben im ungünstigen Kurswert der Devisen und in der ungünstigen Gestaltung seiner Valuta erfahren. Das war die Lage Deutschlands im Weltkrieg. Da seine Zahlungsverpflichtungen z. B. an die Schweiz beträchtlich größer wurden als umgekehrt die Zahlungsverpflichtungen der Schweiz an Deutschland, mußte auch die Nachfrage nach auf schweizerische Franken lautenden Devisen von deutscher Seite größer sein als die Nachfrage nach Markdevisen von schweizerischer Seite. Der Kurs der Mark mußte dann entsprechend gegenüber dem des Franken sinken. War der Parikurs des Franken gegenüber der Mark vor dem Kriege 100:81, dann stieg jetzt der Kurs des ausländischen Geldes über seinen früheren Wert hinaus (Mitte 1918 der Franken zur Mark etwa auf 125). Wollte man einen Franken bzw. Ware im Werte von einem Franken kaufen, so mußte man nun 1,25 Mark dafür zahlen, gegen 0,81 Mark in normaler Zeit³. Da mit Gold nicht gezahlt

¹ Zahlungsverbote, Beschlagnahme deutschen Besitzes, Moratorien seitens der feindlichen Staaten hielten die Erträge von Kapitalanlagen im Auslande fest.

² Ein Land, das durch Effektenversendung seinen Besitz an ausländischen Effekten vermindert oder das im Ausland Anleihen aufnimmt, verbessert damit für den Augenblick seine Zahlungsbilanz: es empfängt Zahlungen vom Auslande. Allein seine wirtschaftliche Stellung verschlechtert sich offenbar durch die Übernahme einer Schuld mit Zinszahlungen und durch den Verzicht auf die früher bezogenen Zinsen und Dividenden aus dem Besitz ausländischer Effekten. Ein Land, das sich hinreichender Überschüsse erfreut, um in kluger Weise damit Effekten zu erwerben oder dem Auslande Anleihen zu geben, steht unter dieser Rücksicht wirtschaftlich besser, wenn auch die Zahlungsbilanz momentan durch die Abgabe von Geld an das Ausland sich verschlechtert.

³ Als wichtigste ausländische Bezugsgebiete kamen für uns während des Weltkriegs und bisher Holland, die Schweiz und die skandinavischen Länder in Betracht. Um einen gewissen Überblick über die Bewegungen des Preises unsrer Mark in diesen Ländern zu bieten, stellen wir hier den im Frieden durchschnittlich üblichen Kurs sowie den un-

werden konnte, mußte ferner das Plus der deutschen Zahlungsverbindlichkeiten usw. mit Banknoten beglichen werden. Die deutschen Banknoten aber konnten im Ausland nur wieder zu Zahlungen nach Deutschland Verwendung finden, und da solche Zahlungen sich relativ stark vermindert hatten, erhöhte sich infolge des Überangebots das Disagio für solche Noten.

Alle diese Umstände vereinigten sich, um die deutsche Valuta hinabzudrücken. Was aber eine ungünstige Valuta, ein ungünstiger Kurswert der Devisen für Handel und Verkehr eines Landes zu bedeuten hat, liegt auf der Hand: die eingeführten Waren werden entsprechend teurer, und überhaupt alle Zahlungen, die ins Ausland gemacht werden müssen, verteuern sich.

Nicht nur der ungünstige Stand der deutschen Handels- und Zahlungsbilanz während des Weltkriegs erklärt die Verschlechterung unsrer Valuta. Es kommen dafür auch noch wirtschaftstechnische und psychologische Gründe in Betracht.

Zu den wirtschaftstechnischen Gründen gehört insbesondere das anfangs noch „freie Spiel der Kräfte“ auf diesem Felde, der Mangel an Organisation, Zentralisierung, Beaufsichtigung des Devisenverkehrs.

Es konnte geschehen, daß das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage in besonders ungeeigneten Momenten dadurch noch verschärft wurde, daß jeder, der ins Ausland Zahlungen zu machen hatte, nach Belieben auf dem Markte

günstigsten Stand vom Jahre 1917, der auch bis zur Revolution der ungünstigste blieb, denjenigen Preisen vorauf, welche die Bewegung seit der Mitte des Jahres 1918 erkennen lassen:

| für die 100 Mark in | Amsterdam Gulden | Kopenhagen Kronen | Zürich Franken |
|------------------------------------|---------------------|----------------------|-------------------|
| Friedenskurs | 59,25 | 88,89 | 123,45 |
| Ungünstiger Stand im Herbst 1917 . | 30,60 | 38,25 | 60,50 |
| Ende 1917 | 45,40 | 64,25 | 85,00 |
| 1. Juli 1918 | 34,25 | 56,75 | 70,00 |
| 1. Oktober 1918 | 33,00 | 53,25 | 68,50 |
| 14. Oktober 1918 | 39,75 | 61,00 | 80,00 |
| 31. Oktober 1918 | 34,60 | 55,60 | 71,50 |
| 30. November 1918 | 30,25 | 47,80 | 62,75 |
| 31. Dezember 1918 | 30,00 | 46,50 | 60,25 |
| 31. Januar 1919 | 28,15 | 46,00 | 57,75 |
| 28. Februar 1919 | 24,275 | 39,00 | 48,50 |
| 31. März 1919 | 22,50 | 37,00 | 45,50 |
| 24. April 1919 | 17,80 | 29,60 | 36,10 |

(Köln. Volkszeitung Nr. 328, 27. April 1919). Vgl. Diehl, Über Fragen des Geldwesens usw. (1918) 1. Wer 1917 nach der Schweiz reisen und dafür 500 Franken in Schweizer Noten haben wollte, mußte diese nicht, wie in Friedenszeiten, mit 400, sondern mit 800 Mark bezahlen. So berichtet Diehl aus eigener Erfahrung.

Im April 1919 mußte man schon 277 Mark hergeben, um 100 Franken zu bekommen, fast das Dreieinhalbfache des im Frieden üblichen Gegenwertes. Und so ging die Entwicklung weiter immer stärker mit Ab- und Aufstieg bis heute (1922).

als Käufer auftrat, daß große Institute, die zur selben Zeit beträchtliche Fälligkeiten im Ausland zu zahlen hatten und nichts voneinander diesbezüglich wußten, auf der Suche nach ausländischen Zahlungsmitteln sich gegenseitig die Preise verdarben. Auch wurde das Überangebot von Banknoten auf dem Auslandsmarkt mit dadurch hervorgerufen, daß ganz nach Belieben einmal in deutscher Währung, das andere Mal in der Währung des Auslands gezahlt wurde.

Selbst in Friedenszeiten, um so mehr aber in Kriegszeiten spielen ferner psychologische Momente auf dem Devisenmarkt eine große Rolle. Die wirtschaftliche Kraft, die Leistungs- und Entwicklungsmöglichkeit eines Landes, seinen Goldvorrat, die Bodenschätze, die Finanz- und Steuerverhältnisse usw., alles das beachtet der Devisenmarkt. Angst, Mißtrauen, Antipathie und Sympathie kommen im Devisenkurs zum Ausdruck. Auf alle Ereignisse, welche die internationalen Beziehungen betreffen, antwortet der Devisenmarkt mit einer Kursbewegung, mit einer Besserung oder Verschlechterung der Valuta. Es war in den ausländischen Börsenberichten fast zu einem Schlagwort geworden: „Hindenburg interveniert am Valutamarkt“, zur Zeit der Siege des großen Feldherrn, wenn auch das feindliche Ausland sich bemühte, durch falsche Gerüchte über die Zahlungsfähigkeit Deutschlands den Wechselkurs zu beeinflussen. Daß indes das Vertrauen in die Zahlungskraft Deutschlands und die Güte der Reichsmark, selbst beim Niedergang des Kriegsglücks, noch nicht so bald völlig erschüttert war, beweist schon der Umstand, daß sich das Verhältnis zwischen den Preisen der fremden Währungen und dem Marktpreis jedesmal besserte, wenn dem neutralen Ausland die Möglichkeit eines Friedensschlusses näher gerückt schien. So noch Anfang Oktober 1918, als Deutschland um einen Waffenstillstand nachgesucht hatte.

Nachteiligen Einfluß auf die Valuta mußte indes besonders das immer ungünstiger werdende Verhältnis zwischen dem Gesamtumlauf papierener Geldzeichen und dem als feinste sachliche Deckung geltenden Goldbestand der Deutschen Reichsbank ausüben. Eine Reihe von Gründen erklärte die starke Vermehrung der papierenen Zahlungsmittel seit dem Kriegsbeginn. Der Staat bedurfte Geld und immer wieder Geld. Die besetzten Gebiete mußten mit Geldzeichen versorgt werden. Es schnellten die Warenpreise gewaltig in die Höhe. Die Darlehenskassen wurden stark in Anspruch genommen usw. Die Folge des durch erhöhten Zahlungsmittelbedarf gesteigerten Umlaufs von papierenen Zahlungsmitteln war eine Verschlechterung der Deckungsverhältnisse der Banknoten. Allerdings stand der Vermehrung der papierenen Zahlungsmittel auch zunächst, wie wir sahen, eine Vermehrung der Goldbestände (durch freiwillige Ablieferung derselben an die Reichsbank) gegenüber. Ein Teil dieses Zuflusses aber wurde für notwendige Ausfuhren ins Ausland verwendet, und der Rest war doch nicht groß genug, um mit der Vermehrung der Zahlungsmittel gleichen Schritt zu halten. So mußte die Golddeckung der Noten erheblich schlechter werden. Vom Stande der Metalldeckung

der Noten hängt aber in nicht geringem Maße die Bewertung unsres Geldes im Ausland, die Valuta, ab.

Freilich auch in den gegnerischen Ländern verschlechterten sich die Deckungsverhältnisse, und ebenso in neutralen Ländern. Einige Zahlenangaben Neutraler mögen uns darüber belehren. Hiernach hat sich die Deckung des Papiergeldes im weiteren Sinne (Banknoten, Darlehenskassenscheine und ähnliches) durch Gold in der Zeit von Juni 1914 bis Dezember 1918 folgendermaßen verringert: für England von 134,6% auf 25,6%, Frankreich von 67 auf 11,4%, Italien von 59,4 auf 7,9%, Deutschland von 54,3 auf 7%, Finnland von 36,9 auf 3,7%, europäisches Rußland von 98,1 auf 2%, Österreich-Ungarn von 53,9 gar auf nur 0,7%. In allen vom Kriege unmittelbar oder mittelbar berührten Ländern war die Ausgabe von Banknoten und Ersatzzeichen gewaltig angeschwollen. In England war der papierene Geldumlauf bis 1918 auf das Achtfache des Friedensumlaufs der Noten gestiegen. In Deutschland suchte die aus der Revolution hervorgegangene Regierung durch Borgwirtschaft mit immer neuen Schatzscheinen bzw. Noten alle Bedürfnisse des Reichs zu decken; so wurden die Anschaffungen bezahlt, die Beamten-schaft entlohnt, ohne daß für Einnahmen des Reichs das Nötige geschah. Dabei war der Umlauf von Reichsbanknoten und Darlehenskassenscheinen, der schon Ende Dezember 1918 mehr als 32 Milliarden Mark betrug, bis Mitte April 1919 auf rund 44 Milliarden Mark angewachsen. Am Schluß des Jahres 1917 hatte dieser Umlauf erst 17,9 Milliarden erreicht, am 31. Oktober 1918 (kurz vor der Revolution) erst 26 Milliarden Mark. In nur 5½ Monaten wurden somit noch rund 18 Milliarden Mark Papierzeichen ausgegeben¹.

Wenn auch zeitweilig in der seit der Revolution ununterbrochen fortschreitenden Entwertung der Reichsmark eine kurze Erholung einzusetzen schien, wie z. B. in der ersten Hälfte des Monats März 1919, so drückten doch bald wieder neue Ursachen der Verschlechterung unsrer Valuta neben den alten auf den Kurs.

5. Was ist nun primäre und was sekundäre Ursache des Tiefstands der deutschen Valuta? Diehl sagt, für den ungünstigen Stand der deutschen Wechselkurse seien zunächst dieselben Ursachen anzuerkennen wie für den schlechten Stand der englischen Wechselkurse während der napoleonischen Kriege; folgerichtig meint er: „Die primäre Ursache ist der Stand der Handels- und Zahlungsbilanz, die sekundäre Ursache die Geldentwertung.“ Seit Anfang 1918 habe aber die Papiergeldausgabe einen solchen Umfang angenommen, daß der weitere Rückgang der deutschen Valuta bis heute im wesentlichen auf diese Vorgänge im Geldwesen zurückzuführen sei.

¹ Vor dem Kriege waren in Deutschland an Geldzeichen 2 Milliarden Mark im Umlauf.

Lehrreich sind Diehls Darlegungen¹ über die Störungen des englischen Geldwesens zur Zeit der Bankrestriktion (1797—1821) in ihrer Bedeutung für die Beurteilung der Verhältnisse des deutschen Geldwesens im Weltkrieg. Auch damals gingen die Ansichten über die Ursachen des ungünstigen Standes der Wechselkurse auseinander. Die sog. Bullionisten meinten, infolge übermäßiger Ausgabe von Banknoten sei eine Entwertung des englischen Geldes eingetreten. Die Anti-bullionisten führten dagegen das Fallen der Wechselkurse vornehmlich auf die Verhältnisse des auswärtigen Handels und der Zahlungsbilanz zurück. Hauptwortführer der Bullionisten war Ricardo. Auf der andern Seite stand vor allem Tooke², auch Thornton usw.³

Gustav Cassel⁴, L. Pohle⁵, A. Lansburgh⁶ und andere meinen, der schlechte Preis der Markwechsel und Marknoten im neutralen Ausland rühre nicht so sehr von einem zu großen Angebot dieser Zahlungsmittel her, sondern von dem gesunkenen inneren Werte der deutschen Mark selbst. Der Binnenwert des deutschen Geldes habe sich durch die Papiergeldwirtschaft⁷ während des Krieges verschlechtert; der gesunkene Außenwert des deutschen Geldes, wie er sich im schlechten Stande der Valuta auspräge, sei nur Reflex der Entwertung des deutschen Geldes im Inland.

Wir möchten aber auch erneut auf das Vertrauensmoment hinweisen. Deutschlands Währung ist krank. Eine kleine Komplikation, und wäre es nur die Rede eines ausländischen Ministers, genügt, um die Krankheit zu steigern, den Fall der Mark sprungweise zu verschärfen. Wenn ein Kaufmann seinen Kredit zu verlieren beginnt, kann selbst eine unbedeutende Tatsache den vollen Verlust des Kredits herbeiführen. „Stimmungen“ wirken heute kursbestimmend und zur Spekulation reizend.

§ 6.

Valutanot und Teurungsnot in der Nachkriegszeit.

Nachdem wir oben⁸ von Teurung und Verteurung im allgemeinen und von der Kriegsteuerung im besondern gehandelt haben, wenden wir nun unsre Aufmerksamkeit der Teurung in der Nachkriegszeit zu.

¹ Über Fragen des Geldwesens und der Valuta (1918) 35 ff. 4 ff. Vgl. auch die Erläuterungen zu Ricardo von Diehl 2. Teil.

² Tooke und Newmarch, Die Geschichte und Bestimmung der Preise während der Jahre 1793 bis 1857, 1858/59. Deutsch von Asher.

³ Im Sinne der Bullionisten vgl. Ed Kellenberger, Die Aufhebung der Barzahlung (Bankrestriktion) in England 1797 und ihre Folgen, in Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik LI (1916) 391 ff. Vgl. im übrigen Bouniatian, Geschichte der Handelskrisen in England usw. 1640—1840 (1908): Aretz, Die Entwicklung der Diskontopolitik der Bank von England 1780—1850; Wolter, Das staatliche Geldwesen Englands zur Zeit der Bankrestriktion (1917).

⁴ Deutschlands wirtschaftliche Widerstandskraft (1916).

⁵ Das Problem der Valutaentwertung (1919).

⁶ Die großen Notenbanken usw., in „Die Bank“ 1915.

⁷ Von eigentlicher „Papiergeldwirtschaft“ konnte, wie bereits bemerkt, nicht die Rede sein, solange das deutsche Papier entsprechend „gedeckt“ blieb.

⁸ S. 99 ff.

1. Die Tatsache der Verteuerung zunächst bis 1920. 1. Für einige Warengruppen des Großhandels¹. Seit November 1914 wurden in Deutschland für die Hauptgetreidearten Höchstpreise festgesetzt. Diese Preise paßten schon bald nicht mehr zu den Gestehungskosten, was naturgemäß Übergang zur extensiven Wirtschaft hervorrief. Die Taxen mußten erhöht werden, für die neue Ernte 1920 sogar beträchtlich. Vorübergehend wurde (von November 1919 an) der Haferpreis freigegeben. Um ein frühes Ausdreschen des Getreides herbeizuführen, erhielt der Frühdrusch eine besondere Prämie. Im ganzen hatte sich der Getreidepreis im Durchschnitt seit Kriegsbeginn bis Anfang 1920 rund $2\frac{1}{2}$ mal erhöht. Er blieb bis zu der angegebenen Zeit in Deutschland hinter der sonstigen Preissteigerung des In- und Auslandes zurück. Durch die Preispolitik der Regierung (Höchstpreise) war er künstlich niedrig gehalten worden. Auch später suchte diese Politik dem Emporschnellen der Preise zu begegnen (Reichszuschüsse, die viel umfochtene Getreideumlage, zuletzt 1922, um die Versorgung der Minderbemittelten zu erleichtern). Die MehlpPreissteigerung war zunächst während des Krieges derjenigen des Getreides vorausgeeilt. Ursache hiervon war die Einschränkung des Mühlbetriebes infolge des geringen Materials und der dadurch erhöhten Eigenkosten, sodann auch die Erhöhung der Arbeitslöhne. Die Regierung griff ein (Regelung der Mahllöhne durch die Kriegsgetreidegesellschaften, Kontingentierung des auszumahlenden Getreides für jede Mühle). Mit 1917 ging der MehlpPreis zurück. Seit der zweiten Hälfte von 1919 stiegen die MehlpPreise wieder außerordentlich. April 1920 standen sie für beide Mehlsorten (Weizen und Roggen) 4mal so hoch wie vor dem Kriege. Besonders die Kartoffelpreise des Großhandels erfuhren seit Kriegsbeginn eine starke Steigerung. Der Doppelzentner, der 1914 noch auf 10 *M*, im Juli 1919 auf 35 *M* kam, war bis April 1920 auf 60 *M* gestiegen. Die Nachfrage nach Kartoffeln stieg, weil viele andere Lebensmittel fehlten. Die amtliche Feststellung der Kartoffelpreise (seit 1915) mußte später zu höheren Zahlen greifen, um den Verkauf für den Bauern vorteilhafter erscheinen zu lassen als die Verfütterung. Der Preis für gemischten Kunstdünger war 1920 (April) auf das 6fache gestiegen. Die Futter-

¹ Seit 1883 hatte Conrad in seinen Jahrbüchern jährlich eine vergleichende und erklärende Übersicht über die Bewegung der Warenpreise veröffentlicht. Im Kriege wurden nun die Preisnotierungen unterbrochen. Es fehlten manche Waren. Die für eine größere Reihe von Gebrauchsgütern festgesetzten und öfters geänderten Taxen (Höchstpreise) waren keine eigentlichen Marktpreise (durch Angebot und Nachfrage bestimmt). In den andern Ländern, die nicht vom Weltmarkt abgeschlossen waren wie Deutschland, konnten sich Marktpreise, wenigstens in weiterem Umfange, bilden. Deutschland fehlten insbesondere Welthandelsartikel, nach dem Kriege auch noch viele Waren, die wegen der Valuta nicht beschafft werden konnten. Die Preisstatistik muß sich darum vorerst noch auf wenige Gruppen von Waren beschränken. Wir folgen oben den Angaben Eulenburgs (Die Preisrevolution seit dem Kriege, in Conrads Jahrbüchern LX [1920] 289 ff.) für die Zeit vom Juli 1914 bis April 1920.

mittel stiegen ebenso stark oder sogar stärker im Preise. Heu und Stroh hatten sich noch mehr verteuert als die sonstigen landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Faßt man die wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte zusammen, so kann man sagen, daß deren Großhandelspreis bis zum April 1920 um das 6fache gestiegen war.

Die Preise der Bergbauprodukte standen Anfang 1920 10mal so hoch wie zu Ende des Krieges und mindestens 14mal so hoch wie vor dem Kriege. Als Gründe hierfür kommen in Betracht die Notwendigkeit von Wiederherstellungsarbeiten, nachdem im Kriege das Material nicht erneuert und Raubbau getrieben worden war. Dazu kam Erhöhung der Aufräumungsarbeiten und der Transportkosten, der Löhne, ebenfalls die Verkürzung der Arbeitszeit. Das gilt für die Kohlen, aber auch für Zinn, Zink, Kupfer, Blei. Zu beachten ist ferner die starke Nachfrage nach den Vorprodukten der Produktionsmittelindustrie, ferner die Notwendigkeit der Einfuhr bei ungünstiger Valuta. Die Eisenpreise stiegen noch stärker als die Kohlenpreise. Im Roheisen stecken mehr Arbeitskosten als in der Kohle. Für Roheisen mußten fremde Erze eingeführt werden (Valutadifferenz!). Bei Kohle war (bis 1922) keine Einfuhr nötig. Aber auch die Preispolitik der Syndikate wird oft unter den Gründen der Preissteigerung angeführt.

Die beiden Warengruppen landwirtschaftliche Erzeugnisse und Bergbauprodukte sind typische Vertreter bestimmter Lebensnotwendigkeiten. Das Preisniveau aus beiden Gruppen stand zu Anfang 1920 etwa 9mal so hoch wie vor dem Kriege. Damit ist freilich noch kein Gesamtbild des deutschen Warenpreisniveaus gewonnen. Es fehlen noch andere Materialien wie Holz, Textilstoffe, Kolonialprodukte usw. Eine sichere Statistik für Waren, die erst nach dem Kriege wieder gekauft werden konnten, läßt sich wohl heute nicht gewinnen.

2. Kleinhandelspreise. Sowohl die statistischen Landesämter wie die Reichsstatistik boten Übersichten über amtlich festgesetzte Höchstpreise, insbesondere für 13 Waren: Kartoffeln, Butter, Weizen- und Roggenmehl, Weiß- und Schwarzbrot, Zucker, Salz, Grieß, Graupen, Milch, Eier und Rofleisch. Diese Auswahl ist nicht gerade groß, läßt aber doch eine wenn auch nicht absolut vollkommene Berechnung des Gesamtmittels und der Durchschnittsänderungen zu. Nach drei Kriegsjahren (1917) ergab sich schon eine Verdoppelung der Kleinhandelspreise. Mit Ende des Krieges waren sie auf das $2\frac{3}{4}$ fache gestiegen. Stand das Mittel Juli 1919 für die 13 oben angeführten Lebensmittel $3\frac{1}{2}$ mal so hoch wie vor dem Kriege, so war es im April 1920 schon $7\frac{1}{2}$ mal so hoch. Die Preisentwicklung war natürlich nicht für alle 13 Waren die gleiche, wenn auch alle eine beträchtliche Erhöhung aufwiesen. Bis Ende 1919 waren die Eier am meisten gestiegen, am wenigsten das allerdings wesentlich verschlechterte Brot. Früher galt der Brotpreis als Merkmal der Teuerung, heute macht das Brot einen geringeren Teil der menschlichen Ernährung aus als vor-

dem. Auch war in der Kriegszeit die Brotmenge rationiert und der Brotpreis künstlich niedrig gehalten.

3. Haushaltungskosten. Der Einfluß der Preise auf die Lebenshaltung ist natürlich sehr groß¹. Wir würden nun über diesen Einfluß während und nach dem Kriege² besser unterrichtet werden, wenn wir für diese ganze Zeit über genaue Haushaltsrechnungen verfügten. Da dies nicht in ausreichendem Maße der Fall ist, so setzt man, um die Änderungen der Lebenskosten zu ermessen, ein fingiertes Budget und eine fingierte Haushaltung voraus und verfolgt an ihnen das Steigen der Preise während einer bestimmten Zeit. Die Voraussetzung einer solchen konstant gedachten Haushaltung mit konstantem Konsum entspricht freilich nicht der Wirklichkeit, am wenigsten während der Kriegs- und Nachkriegszeit mit ihren gewaltigen Änderungen in allen Verhältnissen. Aber es gibt keinen andern Weg, um einigermaßen rationelle Vergleiche anzustellen.

Jastrow schlug vor, dabei die Wochenration des deutschen Marinesoldaten zu Grunde zu legen, indem man das Dreifache davon als Aufwand für eine Familie von vier Köpfen ansetzte. Calwer³ berechnete auf diese Weise die Standardziffer des Reichsdurchschnitts Juli 1914 auf 25 M (= 100), im April 1916 auf 52 (= 207), Oktober 1919 auf 100,63 (= 401), im Januar 1920 auf 130,65 (= 520), im April 1920 auf 189,80 (= 759). Moritz Elsas benutzte für seine Indexziffer über die Kosten der Lebenshaltung dieselbe Methode unter Berücksichtigung der besondern Verhältnisse von Frankfurt a. M. Eulenburg hält die Grundlagen dieser Berechnung für anfechtbar, schon allein wegen der unverhältnismäßig starken Fleischmenge des Marinebudgets. Man käme dabei auf einen Jahresverbrauch von 91 kg Fleisch auf den Kopf, während im Frieden tatsächlich etwa knapp die Hälfte verzehrt wurde. Und nun erst gar in der Kriegszeit!

Das Reichsstatistische Amt schlug einen andern Weg zur Erfassung der Lebenskosten in der kritischen Kriegsfolgezeit ein. Es wurde eine Normalration zu Grunde gelegt, die etwa den vierwöchentlichen Ansprüchen einer fünfköpfigen Familie (Mann, Frau, je ein 12-, 7- und 1½-jähriges Kind) genügt⁴. Außer den

¹ Vgl. Eulenburg, Bedeutung der Lebensmittelpreise für die Ernährung, in Weyls Handbuch der Hygiene III 1.

² Eine Ermittlung über die Lebenshaltung im Kriege (durch die Konsumentenliga) veröffentlichte v. Tyszka im Reichsarbeitsblatt. Vgl. auch „Beiträge zur Kenntnis der Lebenshaltung im vierten Kriegsjahre“, 21. Sonderheft zum Reichsarbeitsblatt 1919.

³ Monatliche Übersichten über Lebensmittelpreise Jahrg. 10.

⁴ Die „Haushaltsrechnungen minderbemittelter Familien“ von 1907 konnten bei der völligen Veränderung aller Lebensverhältnisse nicht mehr zum Ausgangspunkt genommen werden.

Eine allgemeine Bemerkung zu Indexziffern. Diese Ziffern geben kein genaues Bild, auch wenn sie nicht nur eine einzelne Gruppe von Waren, sondern alle für die Lebenshaltung in Betracht kommenden Gruppen umfassen. Die statistischen Unterlagen leiden eben meist an einer gewissen Unbestimmtheit. Für die wissenschaftliche und praktische Verwertung wird man den Indexziffern gewiß eine Erleichterung zuerkennen, darf aber von ihnen keine Lösung volkswirtschaftlicher Probleme erwarten. Vgl. Morgenroth, Art. „Indexziffern“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften⁴.

Lebensmitteln werden dabei noch die Brenn- und Leuchtstoffe, eine Wohnung mit zwei Zimmern und Küche berücksichtigt. Bei den Lebensmitteln sind neben den rationierten Mengen noch zusätzliche mit passenden Ersatzwaren für die einzelnen Orte und Monate eingesetzt. Die Berechnung wurde vom Dezember 1919 an vorgenommen mit monatlicher Wiederholung. Das Reichsstatistische Amt hat die Ergebnisse für 547 Orte mit über 10 000 Einwohnern mitgeteilt. Absolute Exaktheit fehlt auch hier, insofern es schwierig bleibt, die Kleinhandelspreise überall zuverlässig und gleichmäßig zu erheben. Zu beachten ist, daß die Teurungszahlen einem Mindestbedarf entsprechen, der nicht unterschritten werden darf, wenn die Ernährung eine einigermaßen ausreichende bleiben soll. Einzelne statistische Ämter haben selbständige Erhebungen vorgenommen und dabei auch noch andere Haushaltsgegenstände, speziell die Kleidung, einbezogen. Nimmt man aus den Orten über 10 000 Einwohnern die 45 Großstädte heraus, so beliefen sich für diese die Durchschnittskosten von vier Wochen des Dezember 1919 auf 435 *M.*, also fürs Jahr auf 5700 *M.*, im April 1920 auf 851 *M.*, fürs Jahr auf 11 000 *M.* Das Maß der Steigerung war nicht in allen Städten das gleiche. Das gilt auch für die 45 Mittelstädte (über 50 000 Einwohner). Eulenburg berechnet für diese den Durchschnitt Dezember 1919 auf 409, April 1920 auf 771 (also nicht unbeträchtlich geringere Teurungszahlen als in den Großstädten).

2. Fortschreitende Preissteigerung 1920 bis Winter 1922. Die Preisentwicklung ist in dieser Zeit eine so schnelle geworden, daß der behendeste Statistiker kaum nachfolgen kann. Der Dollar, der im Frieden mit 4,2 *M.* gleichstand, wurde bewertet: am 1. März 1921 mit 61 *M.*, am 1. November 1921 mit 182 *M.*, am 1. Juni 1922 mit 272 *M.*, am 6. Juli 1922 mit 454 *M.*, am 10. Juli 1922 mit 527 *M.*, schwankte dann zwischen 700 und 800 *M.*, Ende August zwischen 1300—1700 *M.*, dann zwischen 6000—9000 *M.* In engster Wechselwirkung mit der Entwicklung der Valuta steht die Vermehrung des Papiergeldumlaufs und die allgemeine Preissteigerung. Der Notenumlauf betrug am Schluß der Jahre 1918, 1920, 1921: 33, 81 und 122 Milliarden Mark, um Mitte Juli 1922 auf 173 Milliarden Mark zu steigen. Die Großhandelspreise erhöhten sich gegenüber dem letzten Friedensjahr im Jahre 1920 im Durchschnitt um das 15,5fache, im Jahre 1921 im Durchschnitt um das 20fache, im Januar 1922 um das 42fache, im April um das 67fache.

Im Durchschnitt stieg die Großhandelsindexziffer Juli 1922 auf 9957 und zeigte damit eine beinahe 100fache Verteuerung der Großhandelspreise an. Gegenüber dem Juni 1922, wo die Großhandelsindexziffer auf 7030 stand, war somit eine Preissteigerung von 41,6 % eingetreten, gegenüber dem Juli des Vorjahres um 589,7 %, d. h. auf das 7fache. Diese starke Erhöhung geht unmittelbar von der Valutaentwicklung aus. Der Index der Einfuhrwaren stieg von 947,9 auf 13854, d. h. um 46,2 %, der Index der Inlandwaren von 6540 auf 9168, d. h. um 40,2 %.

Die auf Grund der Erhebungen des Reichsstatistischen Amtes über die Aufwendung für Ernährung, Heizung, Beleuchtung und Wohnung berechnete Reichsindexziffer für Lebenshaltungskosten war im Durchschnitt des Monats Juli 1922 auf 4990 gestiegen gegenüber 3779 im Juni. Die Stei-

gerung war diesmal außerordentlich groß; sie betrug 32% gegen 9,2% vom Mai auf Juni. Die Reichsindexziffer für die Ernährungskosten stellte sich im Durchschnitt des Monats Juli auf 6836. Die Steigerung von 33,5% gegenüber dem Vormonat war demnach nicht viel höher als die der Gesamtausgaben. Zu der Erhöhung der Lebensunterhaltungskosten trugen die Valutaverschlechterung und die ständig folgenden sprunghaften Preissteigerungen sämtlicher in die Erhebung einbezogenen Lebensbedürfnisse (mit Ausnahme der Wohnungsmiete) und besonders auch die hohen Preise für Kartoffeln neuer Ernte bei. Der Fortschritt der Teuerung war sowohl in den Großstädten wie in den mittleren und kleineren Städten wenig einheitlich; in keiner Erhebungsgemeinde war indessen die Teuerung gegenüber dem Vormonat um weniger als 20% gestiegen.

Die von Richard Calwer herausgegebenen „Wirtschaftlichen Tagesberichte“ (mit wöchentlichen Indexzahlen) geben folgendes Bild von der Preissteigerung im September-Oktober 1922: Im Großhandel stellte sich die Indexzahl für eine Verbrauchseinheit wie folgt:

| | absolut in Mark | das ... fache der Vorkriegszeit |
|----------------------|-----------------|---------------------------------|
| 1. September | 1 448 960 | 263 |
| 8. „ | 1 382 333 | 250 |
| 15. „ | 1 437 451 | 260 |
| 22. „ | 1 460 963 | 265 |
| 29. „ | 1 661 947 | 301 |
| 6. Oktober | 2 054 683 | 372 |
| 13. „ | 2 434 597 | 441 |
| 20. „ | 3 020 659 | 547 |
| 27. „ | 3 528 592 | 639 |

In diesen wenigen Wochen hatte sich der Index weit mehr als verdoppelt.

In immer weiterem Umfang werden die Devisenpreise, vor allem der Stand des Dollars, auch im Kleinverkehr ausschlaggebend. Nur bei der Miete und den Ernährungskosten blieb der Preisstand noch einigermaßen stark — nicht ganz um die Hälfte — hinter dem Stand im Großhandel zurück.

Die Indexzahl für die wöchentlichen Ernährungskosten in Groß-Berlin bewegte sich in den einzelnen Wochen der Monate September und Oktober wie folgt:

| | große Ration Mark | das ... fache d. Vorkriegszeit | kleine Ration Mark | das ... fache d. Vorkriegszeit | mittl. Ration Mark | das ... fache d. Vorkriegszeit |
|------------------|----------------------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| 1. Sept. | 3465 | 141 | 1031 | 158 | 2248 | 145 |
| 8. „ | 3309 | 136 | 1050 | 162 | 2180 | 142 |
| 15. „ | 4139 | 170 | 1079 | 167 | 2609 | 169 |
| 22. „ | 4190 | 172 | 1092 | 169 | 2641 | 171 |
| 29. „ | 4627 | 190 | 1267 | 196 | 2947 | 191 |
| 6. Okt. | 5328 | 219 | 1529 | 252 | 3428 | 223 |
| 13. „ | 6284 | 258 | 1822 | 281 | 4053 | 263 |
| 20. „ | 6839 | 281 | 1921 | 297 | 4380 | 284 |
| 27. „ | 9091 | 374 | 2509 | 388 | 5800 | 377 |

Die Steigerung ist hier etwa in gleichem Grade vor sich gegangen wie im Großhandel und hat sich auch hier besonders stark im Oktober gezeigt. Vor allem sei die Steigerung in der Woche vom 20. bis 27. Oktober hervorgehoben. Bei diesen Berechnungen ist der Preis für das Markenbrot eingesetzt. Wäre wie beim Großhandel für Getreide der freie Marktpreis eingesetzt, so würde der Stand der Ernährungskosten schon viel näher an den Grad der (allgemeinen) Preissteigerung heranreichen. So aber wird der Preis für Markenbrot noch immer künstlich wesentlich niedriger gehalten, als es dem Marktpreis entsprechen würde. Die Preisbewegung geht, wie man sieht, allmählich so rasch und in solchem Ausmaß nach oben, daß selbst wöchentliche Indexzahlen nicht mehr dem Preisgalopp folgen können. Und im Kleinhandel ist es denn auch vielfach so, daß die Preise nicht nur von Tag zu Tag in die Höhe gerückt werden, sondern oft innerhalb des nämlichen Tages die Stufenleiter hinaufklimmen. Steigt der Dollar, so steigen sie: fällt aber der Dollar, so — bleiben sie stetig!

Wie der Reichsfinanzminister Hermes am 7. Dezember 1922 im Haushaltsausschuß des Reichstags darlegte, war nach den Angaben des Reichsstatistischen Amtes im November 1922 wiederum gegen den Monat Oktober eine Verteuerung der Lebenshaltung um mehr als 100 % eingetreten. Für die Aufwendungen für Ernährung, Heizung, Beleuchtung, Wohnung und Bekleidung ist nach der Indexzahl des Reichsstatistischen Amtes die Verteuerung der Lebenshaltung auf das 446fache der Vorkriegszeit gestiegen, der klarste Beweis, wie sehr die Bevölkerung unter der Geldentwertung, mit der die Erhöhung der Einnahmen nicht entfernt Schritt gehalten hat, leidet. Noch weit ungünstiger als der Index der allgemeinen Lebenshaltung, der durch die Zwangswirtschaft beeinflusst wird, ist der Index der Großhandelspreise. Vergleicht man diese mit der Entwicklung der Mark, so sieht man, wie außerordentlich schnell sich die Großhandelspreise der Geldentwertung anpassen. Im Januar 1920 waren die Großhandelspreise etwa 12mal so hoch wie die Großhandelspreise zur Friedenszeit. Zwei Jahre später, im Januar 1922, 100facher Großhandelspreis und eine Goldmark gleich 117 Papiermark, Ende November 123facher Großhandelspreis und eine Goldmark im Durchschnitt 1711 Papiermark.

3. Ursachen der Teuerung. Dieselben sind bei genetischer Betrachtung sowohl auf der Waren- wie auf der Geldseite zu suchen: Verknappung der Waren, Inflation und qualitative Verschlechterung des Geldes, das sind die Hauptgründe der Preissteigerung in der Kriegs- und Kriegsfolgezeit¹.

1. Warenknappheit. Während des Krieges stand die deutsche Volkswirtschaft zum großen Teil im Dienste der Kriegswirtschaft. Ihre

¹ Man vgl. hierzu die Zusammenstellung über Geldentwertung in der Zeitschrift des Volksvereins für das katholische Deutschland XXXII (1922) Heft 2.

Produkte fielen der Zerstörung anheim. Die Rohstoffe verminderten sich mehr und mehr. Bei der Verhinderung der ausländischen Wareneinfuhr durch die Blockade schmolzen die noch vorhandenen ausländischen Rohstoffe dahin. Für Lebens- und Futtermittel war Rußland ausgefallen. Auch die neutralen Länder versagten allmählich. Dabei war die heimische Landwirtschaft geschwächt. Der Krieg entzog ihr Arbeiter und Gespanne. Die vormals von der Industrie gelieferten Düngestoffe verminderten sich. So mußten die Erträge von Acker und Viehstall zurückgehen. Die Zahl der Verbraucher war aber die gleiche geblieben. Das Angebot von Waren war geringer geworden, die Nachfrage eher noch gestiegen.

Alle diese Umstände wirkten auch nach Kriegsende fort zur Verkürzung des Angebots. Minderergiebigkeit der Produktion, schnelle Abnutzung des Materials, Knappheit an Arbeitskräften, Verminderung der Arbeitsleistung aus physiologischen Gründen, Verkürzung der Arbeitszeit, Arbeitsunlust, die unausgesetzten politischen Streiks nach der Revolution usw. bedeuteten eine gewaltige Schwächung der nationalen Produktivkräfte. Dabei dauerte der Rohstoffmangel fort, speziell der Kohlenmangel nahm dauernd zu. War die deutsche Volkswirtschaft am Ende des Krieges nahezu ausgepumpt, so fehlten nach dem Kriege die wichtigsten Voraussetzungen für eine so dringend notwendige Steigerung der Gütererzeugung. Die Verknappung der Waren aber und die Steigerung der Produktionskosten führten naturgemäß zu einer bedeutenden Preissteigerung. Was insbesondere den Arbeitslohn betrifft, so ist er keine ursprüngliche Ursache der Preiserhöhung, sondern zunächst deren Folge. Sind die Preise gewisser Lebensnotwendigkeiten gestiegen, so muß auch der in Geld ausgedrückte Arbeitslohn sich erhöhen. Für die weitere Preisbewegung fällt aber der Arbeitslohn wiederum ins Gewicht. Die höheren Löhne werden auf die Warenpreise geschlagen, damit aber wieder auf die Verbraucher abgewälzt, die sich dann ihrerseits durch Lohnbewegungen usw. zu schützen suchen (die bekannte Schraube ohne Ende). Aus Furcht vor weiterer Preissteigerung suchen ferner Handel und Verbraucher sich einzudecken, was ebenfalls preissteigernd wirkt.

Als der Krieg beendet war, stürzte sich die ausgepumpte deutsche Wirtschaft auf den Weltmarkt. Aber sie konnte nun die ausländischen Lebensmittel, Rohstoffe usw. nicht mehr mit Gold bezahlen.

2. Die Geldentwertung. Kann man von einer Entwertung des deutschen Geldes reden, und welchen Einfluß hat diese Entwertung auf die Preisbewegung?

„Die Ausgabe von Papiergeld, insbesondere von Staatspapiergeld, dessen Mengen nicht dem volkswirtschaftlichen Bedarf, sondern dem Zahlungsbedürfnis des Staates angepaßt werden, hat zweifellos die Wirkung einer Wertverminderung des Geldes. Sie drückt sich zuerst in der Entwertung des Papiergeldes gegenüber dem Metallgeld, also im Kurswert des Geldes aus und wird von hier auf die Warenpreise

übertragen.“ So Philippovich¹. Doch greifen wir, um das zu verstehen, noch einmal auf früher behandelte Tatsachen zurück.

Vor dem Kriege hatten wir in Deutschland metallische Geldverfassung, Goldwährung. Beim Goldgeld deckten sich Geld- und Stoffwert. Gold bot zugleich ein internationales Wertausdrucksmittel, das nur geringen Schwankungen unterlag. Papiergeld gab es in Deutschland wenig (Reichskassenscheine). Die Banknoten konnten dem Goldgeld als gleichwertig betrachtet werden. Zu ihrer Deckung mußten zu einem Drittel des Nennbetrags der Noten Gold in Barren oder Münzen, zu den übrigen zwei Dritteln Warenwechsel in den Kassen der Reichsbank hinterlegt sein. Die Prägung war unbeschränkt. So konnte den jeweiligen Bedürfnissen der Volkswirtschaft nach Umlaufsmitteln Genüge geleistet werden.

Die deutsche Geldverfassung erlitt nun durch den Krieg gewaltige Änderungen. Mit der Einstellung der Goldzahlung für die Banknoten verschwand die Goldwährung und damit das Gold selbst aus dem Zahlungsverkehr. An Stelle der Goldwährung trat die Papierwährung. Papiergeld wurde zum einzigen öffentlichen Tauschmittel im Deutschen Reiche.

Die Verwaltung des Geldwesens ist in der Neuzeit ausschließlich Sache des Staates. Der Begriff des Geldes verknüpft dasselbe mit der staatlichen Schöpfung. Der Staat schafft das Geld als staatlich anerkanntes Tausch- und Zahlungsmittel. Das gilt auch für das Papiergeld. Der Staat schafft Papiergeld und bestimmt für dasselbe den Nennwert (50, 100, 1000 *M*). Aber er ist, wie wir sahen, nicht Herr über den Kurswert desselben, über die Kaufkraft des Geldes. Er kann nicht willkürlich bestimmen, wieviel Waren der Besitzer eines Hundertmarkscheins dafür kaufen kann. Da spricht das Publikum, der Markt ein Wort mit. Und man darf sich nicht wundern, wenn das Publikum unter Umständen für ein ungedecktes, uneinlösbares, stofflich wertloses Papier nicht so viel Waren hergibt als für 100 *M* in Gold. War aber durch die Umwandlung der deutschen Geldverfassung, den Übergang zur Papierwährung, durch die qualitative Verschlechterung des Geldes schon der Weg zur Geldentwertung im Verkehr geöffnet, so verminderte sich die Kaufkraft des Geldes in steigendem Maße durch quantitative Vermehrung des Geldes, die Geldaufblähung (Inflation) mit ihren zerrüttenden Folgen. Das vom Staate ausgegebene Geld blieb in seinen Mengeverhältnissen unter normalen Bedingungen im Verhältnis zu dem Stande der Wirtschaft, zu den Bedürfnissen des Verkehrs nach Umsatzmitteln, wobei auch die in der modernen Wirtschaft gebräuchlichen Geldersatzmittel in Anschlag gebracht werden. Für die Geldbedürfnisse des Staates aber beschaffte dieser im Frieden durch Steuern und Anleihen die erforderlichen Deckungsmittel. Solche Deckungsmöglichkeiten reichten im Kriege nicht mehr aus, bei dessen langer Dauer und nachher bei den dem Staate auferlegten

¹ Grundriß I¹¹ 309.

Leistungen. Durch die Not gezwungen, setzte der Staat die Notenpresse in Bewegung, immer rascher, immer stärker, insbesondere nach der Revolution. Kein Wunder, daß bei der ins Ungemessene und stoßweise fortschreitenden Ausgabe von Papier die sonst auf dem richtigen Verhältnis zwischen umlaufender Geldmenge und Bedürfnis der Volkswirtschaft beruhende Stetigkeit (Stabilität) des Geldes verloren ging, daß der Kurswert gegenüber dem Nennwert, die Kaufkraft des Geldes sich mehr und mehr verminderte. Das Geld war entwertet durch die Menge der umlaufenden, qualitativ verschlechterten Zahlungsmittel. Die Warenmenge hatte sich verkleinert, das Angebot an Waren ging zurück, die Nachfrage steigerte sich. Beide Umstände mußten zusammenwirkend eine gewaltige Steigerung der Preise hervorrufen.

Eulenburg sagt, es bleibe strittig, welcher Teil der Preissteigerung auf die bloße Papiervermehrung, welcher auf das Moment der Verknappung zurückzuführen sei. Jedenfalls scheint uns die Papiervermehrung nicht bloß indirekt durch Schaffung künstlicher, sog. zusätzlicher Kaufkraft preissteigernd gewirkt zu haben. In Wirklichkeit ist die Geldentwertung, besonders in der Nachkriegszeit, doch auch direkte Folge der Papiervermehrung.

Gustav Cassel¹ (ähnlich A. Lansburgh) glaubte die Verschlechterung der Valuta auf die Preissteigerung im Inland zurückführen zu dürfen. Papiereine Zahlungsmittel begegnen dort, wo früher Metallgeldumlauf herrschte, wie wir sahen, leicht dem Mißtrauen der Bevölkerung und werden für „minderwertiges“ Geld gehalten. Daher das Bestreben, höhere Warenpreise in dem minderwertigen Gelde zu erhalten. Das wirkt indirekt auch auf das Ausland zurück, welches aus der Preissteigerung auf eine Verschlechterung der Währung schließt. Direkt und im wesentlichen aber bestimmt sich der Wechselkurs nach dem Stande der Zahlungsbilanz, nicht nach dem Stande der Warenpreisbildung. Der Markt der Zahlungsmittel hat andere Preisbestimmungsgründe als der Warenmarkt. Der Wechsel wird nicht als Kauf, sondern als Zahlungsmittel erworben, nicht um mit dem fremden Gelde zu kaufen, sondern um Schulden zu bezahlen².

Die Preise, die sich während des Krieges nach der über das Verkehrsbedürfnis hinausgehenden Geldmenge, nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage und nach der Handhabung der Zwangswirtschaft gerichtet hatten, paßten sich in der Kriegsfolgezeit mehr und mehr der Bewertung der Mark im Ausland an und folgten dieser Bewertung 1922 geradezu sklavisch. Infolge des Verlustes der deutschen Schifffahrt, der Einschränkung der Erzeugung und der Märkte war nun die deutsche Ausfuhr

¹ Deutschlands Widerstandskraft (1916). Theoretische Sozialökonomik 443. Vgl. auch Pohle, Probleme der Valutaentwertung (1919); van Dorp, Bestimmungsgründe der intervalutarischen Kurse, im Weltwirtschaftlichen Archiv XV, Heft 1. Auckland Gedds (zitiert von Eulenburg a. a. O. 333 f.) versuchte, den Anteil der Geldvermehrung an der Preissteigerung genauer zu bestimmen.

² So Bendixen, Bestimmungsgründe der intervalutarischen Kurse II (1918) 65 ff.
 Pesch, Lehrb. der Nationalökonomie. V. 1. u. 2. Aufl.

auf 30 % ihres Standes vor dem Kriege zusammengeschrumpft. Wurde aber die deutsche Ausfuhr nach dem Ausland geringer als die Einfuhr vom Ausland, bestand infolgedessen im internationalen Verkehr eine starke Nachfrage nach ausländischen, eine geringe nach deutschen Zahlungsmitteln, blieben die durch die Ausfuhr gewonnenen ausländischen Zahlungsmittel, die Devisen, hinter dem deutschen Devisenbedarf zurück, so mußte der Preis für ausländisches Geld steigen, der für deutsches Geld sinken. Das Wertverhältnis zwischen inländischem und ausländischem Gelde, die Valuta, hatte sich zu Ungunsten Deutschlands verändert. Der Dollar, das Pfund Sterling, der Frank ging in die Höhe, während die Mark fiel. In erster Linie hängen ja die intervalutarischen Kurse, d. i. der Stand der Währungen im Ausland, von den Tatsachen der Handels- und Zahlungsbilanz ab. Die Zahlungsbilanz, das Verhältnis der deutschen Gesamtzahlungsverpflichtungen an das Ausland zu den Gesamteinnahmen von dort her, konnte aber nach dem Kriege nicht mehr einen Ausgleich der Passivität der Handelsbilanz herbeiführen. Auch die Zahlungsbilanz war eben passiv geworden.

3. Immer größeren Einfluß auf die Gestaltung der Valuta gewann dann noch das Moment des Vertrauens. Jede Störung der innern Ordnung in Deutschland, jedes die Leistungsfähigkeit übersteigende Ansinnen der Siegerstaaten, jedes Drohwort eines gegnerischen Ministers, die schwindende Aussicht auf wirtschaftliche Erholung Deutschlands, die Entwertung der Mark im Inland bei fortgesetzter Tätigkeit der Notenpresse, all dieses wirkte verheerend auf die Wertschätzung des deutschen Geldes im Ausland und von dort aus zurückwirkend auf den Kurs im Inland.

War die Inflation zunächst Ursache der Preissteigerung, so mußten wir dann im Herbst 1922 erleben, daß umgekehrt die Preissteigerung der Waren, die Erhöhung der Löhne und Gehälter einen Mangel an Zahlungsmitteln, Notenknappheit und damit erweiterte Geldvermehrung herbeiführte.

4. Zu den Ursachen der heutigen Teuerung werden nicht selten auch die finanziellen Verhältnisse der Aktiengesellschaften gerechnet¹.

Große Unternehmungen treten regelmäßig in der Rechtsform der Aktiengesellschaft auf. Der Aktionär ist Teilhaber der Aktiengesellschaft. Er hat Anspruch auf Dividende, sofern echter Gewinn vorhanden ist. Dadurch unterscheidet sich die Aktie von der festverzinslichen Schuldverschreibung, für welche die Zinsen auch dann zu zahlen sind, wenn kein Gewinn erzielt wurde. Der Aktionär aber muß als Teilhaber der Gesellschaft auch das Wagnis des Mißlingens tragen. Das Interesse der Aktionäre zielt natürlich ab auf hohe Dividenden, auf eine hohe Rente, auf möglichst hohe Verzinsung ihres Aktienkapitals. Gegen die Aus-

¹ Vgl. Prions Rede über „Finanzpolitik der Unternehmung“ auf der Tagung der Gesellschaft für wirtschaftliche Ausbildung in Frankfurt a. M., November 1921. Bericht der Kölnischen Volkszeitung Nr. 864, 27. November 1921.

schüttung einer mäßig hohen Dividende bei echten Gewinnen kann nichts eingewendet werden. Ursprünglich bestand auch für die Aktie eine feste Verzinsung bis zu 4 %. Das ist heute nicht mehr der Fall. Es fehlt eine sachliche und zeitliche Begrenzung des Zinses für das Leihkapital. Die gut besoldeten Leiter des Unternehmens wünschen im eigenen Interesse, den Aktionären höchste Dividenden zu verschaffen. Auch Scheingewinne¹, die keinen Vermögenszuwachs bedeuten, kommen zur Geltung. Die Sicherstellung der ursprünglichen Ausstattung des Betriebes mit Kapital tritt dabei in den Hintergrund. Es muß dann immer wieder neues Kapital aufgenommen werden, um das geschwächte Unternehmungskapital zu ergänzen (Kapitalverwässerung!). Das neue, erhöhte Kapital verlangt natürlich ebenfalls gute Verzinsung. Die Mitglieder des Aufsichtsrats beanspruchen ferner ihre Tantiemen neben Ersatz von Aufwendungen und den festen Jahresbezügen für ihre Tätigkeit als Aufsichtsrat. Hierzu kommen besondere Zuwendungen für die Aktionäre, die nicht Dividenden darstellen, sondern für außergewöhnliche Gewinne aus Verkäufen von Grundstücken oder aus Valutageschäften in der Form einmaliger (oder wiederholter) Ausschüttung (eines „Bonus“) gewährt werden. Mühe los fallen ferner wertvolle „Bezugsrechte“ dem Aktionär zu. Die hohen Kosten, welche eventuell durch Beanspruchung von Bankkredit entstehen (10—12 % Zinsen für das Jahr einschließlich der Kreditprovision), bedeuten eine weitere Belastung der Gesellschaft. In der Tat Gründe genug, die es erklären, warum die Finanzpolitik der Unternehmungen möglichst hoch bemessene Preise der Produkte erstrebt und für gerechtfertigt hält. Der Zusammenschluß der großen Unternehmungen erleichtert diesen Prozeß der Produktenverteuerung. Dadurch wird es möglich, die gegenseitige Konkurrenz auszuschalten und die Preise zu diktieren.

An einer Reihe von Beispielen hat L. Wimmer² auf Grund der Geschäftsberichte industrieller Großunternehmungen und Großbanken nachgewiesen, welch enorme Summen im Laufe der Jahre allein bei der „Gewinnausschüttung“ an die Aktionäre fallen. Neue und alte Zinspflichten häufen sich für die Unternehmungen mehr und mehr an. „Wenn nach gesetzlichem Recht die Schulden nie aussterben können und immer wieder neue Schulden dazu dem einzelnen Unternehmen und so der ganzen Wirtschaft auferlegt werden können und die aufzubringenden Zinsen ins Unermeßliche steigen, dann muß eine Teurung eintreten.“ Interessant sind auch die Darlegungen Wimmers über die Summen, die von den sechs Groß-

¹ Scheingewinne liegen dann vor, wenn die bilanzmäßig errechneten Gewinne nicht ausreichen, die ursprüngliche Ausstattung eines Betriebes mit Kapital sicherzustellen. Wenn später einmal allgemeiner Rückgang der Preise, also Hebung des Geldwertes als Dauerzustand eintritt, dann werden den Betrieben „bilanzmäßige Verluste“ erwachsen, die aber deshalb nur Scheinverluste sind, weil dann die hereinkommenden Marktbeträge größere Kaufkraft haben (Prion).

² Vgl. Regensburger Anzeiger 1921, Nr. 494; Regensburger Volkszeitung, 6. Mai 1922, Nr. 105; ebd. 1. Juni 1922, Nr. 126; 23. Juni 1922, Nr. 143.

banken (Deutsche Bank, Diskonto-Gesellschaft, Darmstädter und Nationalbank, Dresdener Bank, Kommerzbank, Allgemeine deutsche Kreditbank) 1920/21 allein an Zinsen, Wechseln und Provisionen durch das Kreditgeschäft aus der deutschen Wirtschaft entnommen wurden. „Der Arbeiterschaft und zur Abwechslung auch der Landwirtschaft und den letzten Gliedern in der Kette des wirtschaftlichen Zusammenhanges“, sagt Wimmer, „wird die Schuld an der Teuerung, dem Wucher, zugeschoben. Von der Arbeitnehmerschaft wird eine unbeschränkte Arbeitszeit, von der Landwirtschaft ein niedriger Preis, von den letzten Gliedern des wirtschaftlichen Zusammenhanges, dem Kleinhandel und Gewerbetreibenden, eine niedrige oder keine Gewinnahme verlangt. Niemand . . . aber wagt es, zu verlangen, daß die Berufsleihkapitalisten und ihre Institute und Organisationen auch in den einzelnen Unternehmungen das Kapital drinn lassen, um so einen Preisstillstand und Abbau herbeizuführen.“ Nicht die produktiven Kräfte sollten bekämpft, sondern der Wucher müsse da gesucht werden, wo er den größten Schaden anrichtet. „Der Wucher aber sitzt in der sachlichen und zeitlichen Unbeschränktheit des Zinses für das Leihkapital. Die Unternehmungen sind dabei gezwungen, durch hohe Preise die Zinsen aufzubringen.“

Von anderer Seite wird wieder davor gewarnt, sich durch die hohen Zahlen, welche die deutschen Aktiengesellschaften aufweisen, blenden zu lassen. Das Ausland tue das und mache dabei denselben Fehler, der auch im Inland sich oft zeige; man vergesse, daß die hohen Zahlen, um sie richtig zu würdigen, durch den Entwertungsfaktor des Geldes dividiert werden müssen. Gewiß, der Glanz und das Leben, die sich auf der Geldentwertung aufbauen, sind Scheinglanz und Scheinleben, beruhen auf dem trügerischen Fundament der Banknote. Mit Recht hat darum auch Loucheur die vermeintliche Blüte Deutschlands als eine Fassade bezeichnet. Gleichwohl können wir uns doch nicht davon überzeugen, daß die großen Unternehmungen und ihre Spitzen durchweg nun gerade von der Substanz leben¹. Das trifft leider zu bei einem großen Teil der Bevölkerung. Der Mittelstand insbesondere entäußert sich der Güter, die er in besseren Zeiten angesammelt hat, um leben zu können. Selbst Trauringe werden bei den täglich neu entstehenden Gold- und Juwelenankaufsstellen verkauft. Ganze Häuserreihen in den Städten gehen in ausländischen Besitz über usw.

5. Man darf aber auch nicht vergessen, eine wie große Rolle heute außer dem Zinswucher der Preiswucher spielt. Um das zu beurteilen, müssen wir zum richtigen Wucherbegriff zurückkehren. Nicht bloß die Ausbeutung einer persönlichen Notlage, der Unerfahrenheit usw. ist

¹ „Eine Anzahl vornehmlich schwerindustrieller Halbprodukte sind monopolistisch weit über die Geldentwertungsgrenze verteuert, . . . obgleich keines der in die Erzeugung eingehenden Elemente sich auch annähernd in diesem Verhältnis verteuert hat“ (Rathenau).

Wucher, sondern, wie oben¹ dargelegt wurde, besteht der Wucher in der vertragsmäßigen Aneignung eines offenbaren Mehrwerts. „Wucherisch“ sind darum auch alle Handlungen, welche diese Aneignung vorbereiten, ermöglichen sollen. So ist es z. B. wucherisch, wenn Syndikate ihre Monopolstellung dazu mißbrauchen, durch ihre Preispolitik eine gesunde Marktpreisbildung zu verhindern. Wucherisch ist es, wenn die Preise bei jedem Anlaß (Aussicht auf neue Steuern, Lohnerhöhungen usw.) weit mehr erhöht werden, als der gesamten wirklichen Kostensteigerung entsprechen würde. Auch für manche Kreise der Landwirtschaft sind erst die höchsten Preise „angemessene“ Preise².

Es wird nicht leicht sein, den richtigen Wucherbegriff wieder zur praktischen Geltung zu bringen, wie auch einer rücksichtslosen Spekulation wirksam zu begegnen. Und doch ist sonst volle Gesundung des deutschen Wirtschaftslebens nicht zu erhoffen.

4. Folgen der Geldentwertung und der Preissteigerung. 1. Zunächst für den Staat. Bei der rasch, ja stürmisch und stoßweise zunehmenden Entwertung der Mark ist ein geordneter Staatshaushalt unmöglich. Die Staatsausgaben wachsen (Gehälter, Löhne usw.), die Staatseinnahmen werden unsicher. Der Staat kann mit seinen Steuern der Geldentwertung nur langsam folgen. Er verliert sein Ansehen im In- und Ausland.

2. Die weltwirtschaftlichen Beziehungen der Völker erlitten schwere Störungen durch die Währungszerrüttung. Unter normalen Verhältnissen verliefen die Kurven der Preisentwicklung in den verschiedenen Ländern ziemlich gleichartig. Das hatte aufgehört mit dem Aufhören des Gleichstandes der Währungen³.

Die Verschlechterung der Valuta bedeutete Verminderung der Kaufkraft der valutaschwachen Länder im internationalen Verkehr, ihre teilweise oder gänzliche Ausschaltung aus der Weltwirtschaft. Eine für beide Teile fruchtbringende Entwicklung des Handels war unmöglich. Hunderte Millionen von Menschen (Rußland, Deutschland, Österreich) fielen auf dem Weltmarkt als Käufer und Verbraucher mehr oder minder aus. Die valutastarken Länder andererseits saßen auf ihren Waren und Rohstoffen, weil die mittel- und osteuropäischen Länder dieselben nicht in genügendem Maße abnehmen konnten. Stilllegung von Betrieben, Arbeitslosigkeit, Preisdruck, zum Teil Lohnabbau, Zahlungseinstellung, Lahm-

¹ S. 94 ff.

² „Frau, wie hoch steht der Dollar?“ rief der märkische Bauer, als ein schwach bemittelter Mann etwas Milch für seine kranke Tochter kaufen wollte.

³ „Erst wenn ein annäherndes Gleichgewicht der Valuten — mag es nun zu dem alten Parikurs oder zu neuen Devaluationskursen sein — eingetreten ist: erst dann wird auch die Preisrevolution zu Ende kommen und ein neues Gleichgewicht der Preise sich einstellen. Es hat nicht den Anschein, als wenn die Ausgleiche der intervalutarischen Kurse so bald erreicht werden könnte, da die inneren Tatsachen des Wirtschaftslebens selbst sich allenthalben noch zu wenig gefestigt haben“ (Eulenburg a. a. O. 337).

legung der Schifffahrt usw., das waren die schlimmen Folgen, mit denen die Geldentwertung die Industrie- und Rohstoffstaaten der Welt traf.

So lange infolge der Entwertung der Mark die Produktionskosten (Ausgaben für Löhne usw.) in Deutschland hinter denen des Auslandes zurückblieben, die deutschen Produkte also billiger waren als die des Auslandes, wirkte die entwertete Valuta Deutschlands allerdings wie eine Ausfuhrprämie. Die deutsche Ausfuhr nahm zu, während die ausländische Produktion zurückging. Wo aber die deutschen Preise dem Stande des Weltmarkts nahe kommen, tritt Verminderung des Umsatzes ein. Die Kaufkraft des Inlandes kommt mit der Preissteigerung nicht mit, und das Ausland hält mit Käufen inne, sobald es dieselbe Ware wert- und preisgleich im eigenen Lande beschaffen kann.

Alle diese Umstände mußten verhängnisvoll auf den volkswirtschaftlichen Prozeß Deutschlands zurückwirken.

3. Die Unbeständigkeit des Geldwerts traf diesen volkswirtschaftlichen Prozeß auch von innen heraus¹.

In der Voraussetzung der Wertbeständigkeit des Geldes vollzieht sich die Preisbildung in ruhigem, stetigem Wettbewerb nach Angebot und Nachfrage entsprechend Vorrat und Bedarf von Waren. Bei den herrschenden Verhältnissen bleibt die Papiermark zwar Tauschmittel, aber ihr Tauschwert wechselt. Darum wird auch der Preis in seiner Höhe noch durch andere Momente bestimmt als durch Vorrat und Bedarf von Waren. Das Preisproblem ist in dauernder Bewegung, ein klares Urteil über berechnete Preishöhe sehr erschwert.

Wenn man vom „teurer werden“ einer Ware sprach, so besagte das früher: Ich muß für dieselbe Ware jetzt mehr Geldeinheiten gleichen Wertes aufwenden als bisher. Muß ich aber heute bei der Verminderung des Geldwertes mehr Geldeinheiten aufwenden zur Erlangung der Ware als früher, so ergibt sich daraus nicht, daß die Ware im volkswirtschaftlichen Sinne teurer geworden ist. Das Geld mit unsicherem, sinkendem Werte eignet sich dann nicht mehr, wie bei stabilem Werte, für die Funktion der Wertvergleichung.

Zum Sparen bediente man sich in früheren Zeiten mit stabilem Geldwert eben des Geldes. Heute verliert das zurückgelegte Geld an Wert, und so sucht man, das erübrigte Geld lieber in einen Sachwert umzuwandeln.

Der Schuldner, der nach Belieben kündigen kann, vermag zur Rückzahlung denjenigen Zeitpunkt auszuwählen, der für ihn der günstigste ist, wo das Geld den geringsten Tauschwert hat. Die Sicherheit der Geldanlage ist verloren gegangen. Rückzahlung und Verzinsung sind wertlich unsicher geworden.

¹ Herm. van Ham, Der Umsturz des Geldbegriffs. Kölnische Volkszeitung Nr. 942 27. Dezember 1921.

Dazu kommt dann noch jenes oft mißbrauchte Zufalls- und Spekulationsmoment, welches die rasch wechselnde Geldwert- und Preisgestaltung in das Geschäftsleben hineinbrachte. Eine Kalkulation auf irgendwie längere Zeitstrecken wurde dadurch geradezu unmöglich gemacht. Die Nachhaltigkeit der Produktion litt stark durch dieses Unsicherheitsmoment. Lohnkämpfe, um den Nominallohn zu erhöhen, brachten ferner bei steigendem Preise fortgesetzte Unruhe in das wirtschaftliche Leben. Auch die Tarife (Post, Eisenbahn), die früher lange Jahre konstant blieben und dem Geschäftsleben mit die Möglichkeit sicherer Kalkulation boten, wurden in den tollen Valuta- und Preistanz hineingezogen. Kurz, alle Vorteile der früheren Preisstabilisierung waren verloren, das Ganze ins Gegenteil verkehrt. Aufblähung des Geldumlaufs, Geldentwertung, Kapitalnot, starke Inanspruchnahme des Kredits, dann wiederum Einschränkung des Kredits an Private durch die Banken, Ausfall der Kapitalbildung durch Rentenbesitzer, starkes Anziehen der Steuer-schraube, Kapitalschwund usw., das sind mächtige Hindernisse, die allein schon den Wiederaufbau der deutschen Volkswirtschaft aufs äußerste erschweren würden, selbst wenn nicht noch dazu alles Maß übersteigende Anforderungen von außen her den allgemeinen Druck gewaltig steigerten.

4. Ist die heutige Preissteigerung nur nominelle Teuerung? Handelt es sich dabei lediglich um eine Änderung der Ziffern des Zahlungsverkehrs? Nein, die Preissteigerung der Gegenwart ist „echte“ Teuerung, also verbunden mit dem Mangel an wichtigen Lebensgütern. Das Volk, die Masse der Bevölkerung ist ausgepowert. Reichskanzler Wirth konnte es mit Recht dem Berliner Vertreter des „New York Herald“ gegenüber (August 1922)¹ als eine falsche Vorstellung des Auslandes bezeichnen, daß Deutschland nur Steuern zu erheben brauche, um die ihm auferlegten großen Summen in Goldmark zu beschaffen. Denn für etwas über eine Milliarde Dollar könne das Ausland die ganze deutsche Industrie aufkaufen. Allerdings wäre das eine schlechte Kapitalanlage, denn sie würde nicht mehr als 2% Zinsen in Gold abwerfen. Der Arbeiter ferner erhalte im Lohn nur halb so viel an Wert wie vor dem Kriege. Der Rückgang des Fleischverbrauchs auf die Hälfte und des Brotverbrauchs auf 76% des Standes vor dem Kriege beweiße, daß die Behauptungen von Deutschlands großem Wohlstand falsch seien. Die Bautätigkeit wurde lahm gelegt. Ausländische Kohlen mußten eingeführt werden. Der Reichskohlenrat berechnete 1922 gegen 1913 ein Defizit von 39 Millionen Tonnen Kohle. Der Warenmangel im Inland wurde vergrößert durch den sog. „Ausverkauf“. Das Ausland kaufte vom Standpunkt des valutastarken Ausländers spottbillig lebensnotwendige Waren und erschwerte dadurch dem heimischen Bedarf die Versorgung. In ähnlicher Weise wirkte auch die sog. „Überfremdung“, das Eindringen ausländischen Kapitals in deutsche

¹ Kölnische Volkszeitung Nr. 605, 7. August 1922.

Unternehmungen, der Aufkauf deutschen Besitzes zur Verarmung des deutschen Volkes mit. Am meisten litten und leiden diejenigen Kreise, die bisher überhaupt nicht oder kaum imstande waren und sind, ihr Einkommen über die Friedenshöhe hinaus zu vermehren. Dahin gehören jene Rentner, die sich durch fleißige Arbeit ein kleines Vermögen erwarben, mit dem sie in Friedenszeiten ganz gut hätten auskommen können, und ebenso die Leute, die auf die Erträge festverzinslicher Papiere angewiesen sind. Sie leben heute in Hilfsbedürftigkeit, sind in harte Armut und Not geraten. Schwer betroffen sind auch die Beamten, deren Gehälter nicht so rasch den neuen Preisverhältnissen angepaßt werden können. Die Geldentwertung schreitet schneller voran, als daß Steuern und Gebühren nachkommen können. Die gewerblichen Arbeiter erreichten größere nominelle Lohnhöhe. Aber das schloß bittere Not in der Arbeiterfamilie nicht aus, mochten auch manche junge, unverheiratete Burschen ihren Lohn verprassen. Erhöhten sich die Löhne um 20 %, dann stiegen die Preise der lebensnotwendigen Waren um 40 %¹. Und so ergab sich dann jenes tolle Einandernachlaufen von Löhnen und Preisen, von Preisen und Löhnen. Auf Erhöhung der Löhne folgte stärkere Erhöhung der Preise, die wiederum Erhöhung der Löhne nötig machte. In harter Lage, wie die Arbeiterfamilien, befanden sich auch die größere Zahl der Angestelltenfamilien.

5. Die starken Verschiebungen in den Einkommens- und Vermögensverhältnissen, welche die Geldentwertung usw. hervorbrachte, schloß im allgemeinen keine Verbesserung der sozialen Verhältnisse in sich. Besonders zu beklagen ist die Entwertung der geistigen Arbeit und die Verarmung der Geistesarbeiter.

6. Ist endlich das Volk durch die Not besser geworden? Keineswegs, im Gegenteil wurde die materialistische Einstellung im allgemeinen vermehrt. Begehren, Erwerben, und gerade seitens derjenigen, die aus der Not Gewinn bezogen: Genuß und Verprassung, das ist die Signatur der neuen Zeit. Versöhnend haben Geldentwertung und Verteuerung nicht gewirkt. Schroffer als je stehen die Gegensätze von arm und reich einander gegenüber.

5. Mittel zur Behebung der Not. Mochte auch während des Weltkriegs schon die Erkenntnis von der Wichtigkeit einer günstigen Gestaltung der Valuta und möglicher Stetigkeit der Devisenkurse noch an Klarheit und Bestimmtheit gewonnen haben, so boten sich doch der Wirtschaftspolitik nicht gerade viele Mittel dar, um die deutsche Valuta zu heben. In normalen Zeiten, wo Störungen des Parikurses der Valuta weniger bedeutend

¹ Die Preiserhöhung führt sich allerdings nicht bloß auf die Lohnerhöhung zurück. Mit der Preiserhöhung steigert sich (bei nicht lebensnotwendigen Gütern) das Absatzrisiko, wachsen im allgemeinen die Werbekosten, die Arbeitskosten für Instandhaltung des Betriebes, die Kosten der sozialen Versicherung, überhaupt die „Geschäftskosten“. Dabei bleibt aber doch bestehen, daß die Preise oft weit mehr verteuert wurden, als nach Maßgabe der Lohnerhöhung usw. nötig gewesen.

und regelmäßig auch von kurzer Dauer sind, beschränkte man sich im wesentlichen auf die Diskontpolitik der Reichsbank, die Versteifung bzw. Erleichterung des Geldmarkts durch den Diskontsatz. In der Kriegszeit wurden schärfere Eingriffe für nötig gehalten. Es handelte sich unter anderem darum, der Valutaspekulation einheimischer Spekulanten, welche die ungünstigen Verhältnisse der Valuta für sich auszubeuten suchten, die Wege zu verlegen, sodann auch der Einwirkung der Feinde zu begegnen, die mit allen Mitteln der Börsenspekulation den Preis der Mark-devisen herabzudrücken versuchten. Als wirksame Maßnahme dagegen ward die Konzentrierung des Devisenhandels, die Bildung einer Devisenzentrale in Berlin angesehen. Durch Bundesratsverordnung vom 20. Januar 1916 wurden 26 Banken unter Aufsicht der Reichsbank für den Devisenhandel privilegiert. Die Devisenkurse waren dadurch der freien Marktbildung entzogen. Die Notierungen erfolgten unabhängig von den ausländischen Kursen täglich in Berlin. Auch Hebung der Ausfuhr, Beschränkung der Einfuhr wurde erstrebt. Die Einfuhr von entbehrlichen Luxuswaren wurde verboten oder doch stark beschnitten. Die Förderung der Ausfuhr fand natürlich an den schwierigen Verhältnissen der Kriegszeit ihre Grenze. Was man selbst nötig hatte, konnte nicht ausgeführt werden. Andererseits war zu verhüten, daß das feindliche Ausland nicht auf dem Wege über die neutralen Staaten wichtige Waren für sich erhielt. So wurden für eine Reihe von Waren Ausfuhrverbote nötig; auch wurden bestimmte Ausfuhrstellen (z. B. in Düsseldorf und Berlin für Eisen, in Essen, Brüssel, Basel für Kohle usw.) geschaffen, von denen die Ausfuhr überwacht, die Ausfuhrbewilligung erteilt werden sollte¹. Vorteilhaft für die Stärkung der Valuta war der Umstand, daß Deutschland vorerst noch für Kali, Farbstoffe ein Monopol auf dem Weltmarkt besaß und zunächst auch mit Kohle und Eisen relativ günstig gestellt war.

Die weitere Entwicklung aber: der unglückliche Ausgang des Krieges, die innern Wirren, der harte Friedensvertrag, haben zu einer sich steigernden Verschlechterung aller Verhältnisse geführt². Der Einfuhrbedarf war stärker geworden. An ausführbaren Gütern wurde zunächst wenig mehr in Deutschland hergestellt. Nicht einmal der heimische Bedarf an solchen Erzeugnissen konnte in der ersten Zeit befriedigt werden. Es fehlten z. B. allmählich die Kohlen, die nötig gewesen wären, um die wichtigsten gewerblichen Unternehmungen damit ausreichend zu versehen und den schon an sich verringerten Eisenbahnverkehr aufrecht zu erhalten usw.

¹ Zur Kritik der angewandten und sonstigen Mittel vgl. Kahn, *Unsre Valutasorgen* (1917) 40 ff. — Österreich, bei dem alle auch für Deutschland ungünstigen Momente in verschärftem Maße wirkten, entschloß sich später als Deutschland zur Beschränkung der Einfuhr und zur Organisation der Devisenbewegung (Anfang 1917). Vgl. Kahn a. a. O. 25 ff. 31 ff.

² Vgl. Christ, Eckert, *Wirtschaftliche und finanzielle Folgen des Friedens von Versailles* (1921).

Auch die gegnerischen Mächte litten während des Krieges sehr unter dem Mißverhältnis zwischen Einfuhr und Ausfuhr. Sie verfügten aber doch eher über die oben angeführten Ausgleichsmittel zur Sicherung ihrer Valuta: der Wertpapierausfuhr, der Darlehensaufnahme und des Goldversands.

Zur Versendung von Gold sind wir nach dem Kriege nicht mehr imstande. Ist ferner auf eine rasche Verminderung des Papierumlaufs zu rechnen? Man begreift in der Tat, daß bei der überstarken Ausgabe von Banknoten usw. nicht nur die frühere Deckung sich nicht aufrecht erhalten konnte, sondern daß schließlich sogar die Theorie der Deckung ins Wanken kam. Ist ferner etwa von der Effektenversendung für die Zukunft viel zu hoffen? Haben wir noch die Möglichkeit, durch weitere Abgabe ausländischer Wertpapiere unsre Valuta zu befestigen, nachdem der größte Teil unsres Besitzes an ausländischen Effekten schon während des Krieges für diesen Zweck und später zur Bezahlung der absolut notwendigen Lebensmittellieferungen abgegeben worden ist? So bliebe also vielleicht noch die Möglichkeit, Anleihen im Ausland zu machen. Wird es aber so leicht sein, bei den neutralen Staaten weitere Kredite zu erlangen? Vielleicht könnten diese Staaten sich zusammenschließen, um gemeinsam Deutschland eine Anleihe zu gewähren. Oder würde nicht auch das durch den Krieg ungeheuer bereicherte Amerika seine Geldreserven für eine deutsche Anleihe eröffnen können? Können — ja, aber auch tun? Und tun in welchem Maße? Es wird sich den deutschen Absatzmarkt erhalten, aber, ebensowenig wie England, in Deutschland einen Konkurrenten auf dem Weltmarkt schaffen wollen.

Wie steht es ferner mit den gesetzlichen Eingriffen in den Devisenverkehr? Die erste Devisenordnung von 1916 hatte dem freien Devisenverkehr ein Ende bereiten wollen. Wesentliche Besserung des Standes der Wechselkurse wurde nicht erreicht. Verfehlt war, daß die Devisenordnung nur die ausländische Währung erfaßte, nicht aber auch die Reichsmark. Die Ausfuhr deutscher Noten war nicht verboten, der Postanweisungs- und Postscheckverkehr blieb unkontrolliert. So wurden große Markbeträge ins Ausland geschafft und dadurch der Kurs der Mark weiter gedrückt. Die zweite Devisenordnung vom 9. Februar 1917 erfaßte dann den gesamten Auslandsverkehr. Aller Verkehr der Reichsmark zwischen In- und Ausland wurde geregelt. Trotzdem weitere Entwertung der deutschen Valuta. Die wilde Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln wurde auch durch das Devisengesetz vom 1. März 1922 nicht unterbunden. Eine Notverordnung gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln vom 12. Oktober 1922 stellte die Devisenankäufe unter die Kontrolle der Außenhandelsstellen. Erlaubt sollte nur der Ankauf von Devisen sein, die zur Bezahlung notwendiger Einfuhrwaren dienten. Und der Erfolg? —

In der „Frankfurter Zeitung“ wurde vorgeschlagen, durch ein internationales Konsortium, welches jeweilig veränderliche Höchst- und Mindestgrenzen für den Markkurs festsetze, wenigstens die heftigen Schwan-

kungen auszuschalten. In der Wiener „Neuen freien Presse“ wurde dem Kaufmannsstand empfohlen, für den Handel ein Bankogeld einzuführen. Georg Bernhard und der Holländer Vissering schlugen die Konzentration der internationalen Abrechnungen durch einen Kompensationsverkehr vor, bei welchem nur der fehlende Saldo zu begleichen wäre. Vorerst würde dieser Saldo allerdings noch sehr erheblich sein. Ferner gab es verschiedene Pläne der Ausgabe von Goldnoten, der Gründung internationaler Banken. Schär entwickelte in der „Deutschen Allgemeinen Zeitung“ den Plan einer Zentralbank des Völkerbunds. Der Staatssekretär Hirsch trat für die Errichtung einer gemeinwirtschaftlichen Treuhandbank ein. Plenge forderte für die nächste Zukunft im Inland Papiergeld mit Zwangskurs, nach außen Stabilisierung der Valuta, für letzteren Zweck: Anlegung einer Reserve, um die Wechselkurse stetig zu erhalten; dazu würden zwei Mittel dienen: Beschaffung einer Metallrücklage von genügender Größe, um Goldpunkte feststellen und herbeiführen zu können, sodann internationaler Kredit. Die Gutachten der ausländischen Finanzsachverständigen (November 1922) bezeichneten als unerläßliche Voraussetzung der Stabilisierung der Mark: 1. daß der Inflation Einhalt geboten werde; 2. Verbesserung der Zahlungsbilanz, die jetzt infolge des Einfuhrüberschusses, der Kapitalflucht ins Ausland, der Abneigung gegen die Mark im Inland passiv bleibe. Dann empfahlen diese Gutachter: die Einführung einer neuen Goldmark, die Errichtung einer besondern Geldbank zur Einführung des neuen Geldes, internationalen Bankkredit, Moratorien für die Wiedergutmachungen, bis die Zahlung aus dem Überschuß des Staatshaushaltes bezahlt werden könne, weil sonst wieder Herausgabe von Schatzscheinen und Noten die Folge sein würde usw. Die deutsche Note an die Reparationskommission (14. November 1922) brachte eine Reihe von Vorschlägen zu einer vorläufigen Stützung der Mark unter Mitwirkung der Reichsbank und des Auslandes, dann Auflegung einer inneren Goldanleihe usw., ferner Erklärungen und Versprechen bezüglich des Gleichgewichts im Haushalt, Steigerung der Produktion usw.

Uns will scheinen, daß das Valutaelend, soweit die eigene Tätigkeit usw. in Betracht kommt, im wesentlichen durch die Überwindung jener Ursachen besiegt werden muß, die es heraufbeschworen haben. Wir müssen 1. danach streben, die Passivität der Zahlungs- und Handelsbilanz zu überwinden, namentlich durch gute Qualitätsarbeit, die wir dem Ausland billig, aber ohne Preisverschleuderei darbieten. 2. Die staatlichen Finanzen müssen saniert werden durch Ausbalancierung des Reichsbudgets, durch ein den Bedürfnissen entsprechendes Steuersystem, so daß der Staat nicht auf den Kredit der Reichsbank allzu stark sich stützen muß. Das wird zur Verminderung der Notenmenge führen. 3. Wir müssen endlich uns wiederum das Vertrauen, den Kredit fremder Völker erwerben durch Ordnung und Arbeit.

Alles dies ist nur möglich, wenn zugleich der technische Erfindungsgeist, der deutsche Arbeitsgeist wiederbelebt und zur An-

spannung aller produktiven Kräfte angehalten wird, in Verbindung mit Sparsamkeit, Einschränkung im Gebrauch aller nicht notwendigen Güter, insbesondere der aus dem Ausland einzuführenden, zugleich in Verbindung mit großer Opferwilligkeit, welche dem Staate die Ersparnisse der Privatwirtschaft zur Verfügung stellt. Von der Erfüllung dieser Forderungen ist mehr zu erhoffen als von fremder Hilfe¹, obwohl auch diese nicht zu verschmähen ist.

Fassen wir nun noch einmal kurz die in den verschiedensten Vorschlägen wiederkehrenden Hauptmittel zur Behebung der Valuta- und Teurungsnot zusammen.

1. Die Anforderungen, welche die Siegerstaaten an Deutschland stellen, müssen in Höhe und Zeit auf ein festes und der Leistungsfähigkeit Deutschlands entsprechendes Maß zurückgeführt werden. Überforderungen machen eine Beseitigung der Geldentwertung zur Unmöglichkeit. Der Fehlbetrag im Reichshaushalt, der das Reich immer dazu zwingt, den Kredit bei der Reichsbank in Anspruch zu nehmen, das ist die Hauptquelle der inneren Geldentwertung, die Passivität der Zahlungsbilanz, das Mißverhältnis zwischen Verpflichtungen und Forderungen im Verkehr mit dem Ausland, das ist die Quelle der äußeren Geldentwertung (der Valutaentwertung). Beide Quellen haben ihren Ausgangspunkt in den Kriegsentschädigungsforderungen. Dieselben bilden den entscheidenden Posten in der Zahlungsbilanz wie in dem Reichshaushalt. So lange die Überforderungen bleiben, ist ein dauerndes Gleichgewicht zwischen Aktiv- und Passivposten in der deutschen Zahlungsbilanz undenkbar. Ebenso wenig können dabei die Ausgaben des Reiches, die mit jeder Geldentwertung wachsen, mit den Einnahmen in ein dauerndes richtiges Verhältnis gebracht werden (H. Schuhmacher). Auch immer wiederholte Drohungen und Beunruhigungen müssen aufhören, soll die deutsche Volkswirtschaft genesen, so wie es das Interesse der ganzen Welt erfordert.

¹ Besonders schwierig war die Lage des in Nationalstaaten zerfallenen alten Österreichs. In einem öffentlichen Vortrage, den der damalige Staatssekretär der Finanzen Schumpeter am 30. Mai 1919 in der Versammlung des Wiener Handels- und Industrievereins hielt, äußerte er sich darüber in folgender Weise: „Wir müssen wahrscheinlich früher oder später zu einer andern Währung übergehen, welche dieselbe wie in den andern, in den Nationalstaaten, oder eine ähnliche ist. Das geht nicht, daß jeder dieser Zwergstaaten eine eigene Währung und ein eigenes Zollgebiet hat, bloß um die andern zu schädigen oder zu ärgern. Ein solcher Zustand ist sinnlos, er macht jede vernünftige Kalkulation und damit jeden Handelsverkehr unmöglich, und man wundert sich, daß die Völker einen solchen Zustand ertragen. Aber die Dinge gehen ihren Weg, die Staaten des Donaubeckens sind auf eine gemeinsame Wirtschaft angewiesen. Ob sie es wünschen oder nicht, in der einen oder andern Form wird ein gemeinschaftliches Zusammenwirken eintreten müssen. Es ist also zweifellos, daß wir, wenn nicht zu einer Zollunion, so doch zu einer Zollkonvention, wenn nicht zu einer Währungsunion, so doch zu einer Währungskonvention kommen müssen. Wenn eine derartige Vereinbarung zustande kommt, dann wird unser Staat wirtschaftlich leben können, auch wenn manche notwendigen Rohstoffe, z. B. Kohle, außerhalb seines Gebietes sind.“

2. Das Band der Weltwirtschaft muß wieder hergestellt werden. Die Beziehungen der Völker zueinander dürfen nicht ausschließlich nach politischem, sondern müssen nach wirtschaftlichem Gesichtspunkt bemessen werden. Die Menschheit bildet eine Einheit. Gegenseitiges Vertrauen und Wohlwollen, die Bereitwilligkeit zur gegenseitigen Hilfe müssen den Haß der Kriegszeit verdrängen¹. Nur so wird die gesunde weltwirtschaftliche Eingliederung der mittel- und osteuropäischen Völker ermöglicht, wird ihre Kaufkraft erhöht, der internationale Währungsausgleich vorbereitet.

3. Wesentliche Steigerung der heimischen Produktion wird durch stärkeres Warenangebot im Inland die Preise senken², den Abstand zwischen der Menge des umlaufenden Geldes und dem Gütervorrat vermindern können. Arbeiten, Arbeiten, Arbeiten, gutes, intensives, dauerndes Arbeiten, das ist der Weg zur Genesung der deutschen Volkswirtschaft. Alles, was die Stetigkeit und Güte der Arbeit mindern kann, ist vom Bösen. Das gilt für Unternehmer und Arbeiter zugleich. Man vergesse aber auch nicht die heute noch beträchtlich vernachlässigte Rationalisierung der Betriebe in technischer und organisatorischer Hinsicht (Rathenau!).

4. Ein treu und gut arbeitendes Volk findet auch das Vertrauen des Auslandes wieder. Wir denken dabei nicht nur an ausländische Anleihen, obwohl diese — und zwar möglichst langfristige — nötig sein können, um Reparationen zu leisten, die Mark zu stabilisieren, weiteren Kredit zu schaffen, eine niederbrechende Volkswirtschaft wieder in Gang zu bringen. Indem aber die Vorbedingungen der Produktionssteigerung geboten werden, ergibt sich

5. auch wiederum die positive Möglichkeit einer Verbesserung der Handels- und Zahlungsbilanz, dadurch aber der Mäßigung und schließlich der Überwindung der bisherigen Valutaschwankungen, der Grundlegung für die so dringend notwendige Währungsbeständigkeit. Das kann erreicht werden, wenn es insbesondere auch der Landwirtschaft gelingt,

¹ Ohne die große Bedeutung eines richtig aufgebauten Völkerbundes zu verkennen, muß man doch Gustav Cassel darin beistimmen, daß wichtiger als die äußere Form des Völkerbundes der Geist ist, in welchem die Völker miteinander in Verbindung treten. Wenn der rechte Geist die Beziehung der Völker beherrscht, wird kein Volk von den Naturschätzen der Erde ausgeschlossen bleiben. Vgl. Cassel, Weltwirtschaft und Geldverkehr unter besonderer Berücksichtigung des Valutaproblems (Das neue Reich, Perthes' Schriften zum Weltkrieg. Neue Folge, Heft 7, 1920). Noppel, Abbau des Hasses, in Stimmen der Zeit CIV (1922) 161 ff.

² Ausgehend von dem Gedanken, daß die Stabilisierung der Währung ohne Preisabbau nicht möglich sei, kommt Alfons Horten in der Schrift „Erfassung der Sachwerte und Reparationsproblem“ (1922) auf den in der früheren Schrift „Sozialisierung und Wiederaufbau“ (1920) dargelegten (etwas modifizierten) Plan einer teilweisen Sozialisierung (mit Entschädigung) zurück. (Vgl. dazu Bd. IV 219 f.) Er sucht auf diesem Wege den großen Konzernen Konkurrenz zu schaffen, um die wucherische Preispolitik monopolistisch den Markt beherrschender Mächte zu durchkreuzen. Die Sozialisierung weniger tausend Hektare von Ackerboden würde überdies nach Horten dazu dienen können, zur intensiveren Wirtschaft in der Landwirtschaft zu nötigen.

ihre Erzeugungsintensität zu steigern, mehr Lebens- und Futtermittel zu produzieren, und wenn anderseits die industrielle Produktion dem Begehren des Auslandes nach deutschen Waren, insbesondere nach Qualitätsprodukten, in erhöhtem Maße entgegenkommt, der Handel die noch freien Absatzmärkte im Auslande aufsucht. Beschränkung der Einfuhr, Verzicht auf unnötige ausländische Fertig-, namentlich Luxuswaren, Steigerung der Ausfuhr, das ist entscheidend für den Wert des deutschen Geldes im Verkehr mit dem Ausland, für den Stand der Valuta.

6. Die weitere Vermehrung der Zahlungsmittel durch die Notenpresse muß aufhören und die überschüssigen deutschen Zahlungsmittel im In- und Ausland müssen abgefangen werden. Also Beseitigung der Geldinflation. Das ist jedoch nur möglich, wenn die Staatsbedürfnisse wieder auf ordentlichem Wege, insbesondere durch Steuern, ihre Befriedigung finden und wenn das Defizit der Staatsbetriebe durch kaufmännische Betriebsführung überwunden wird.

Die Stabilisierung der Mark und der Valuta wird nicht plötzlich herbeigeführt werden können und dürfen, sondern bloß auf dem Wege einer entsprechend längeren oder kürzeren Entwicklung allmählicher Gesundung des deutschen Wirtschaftslebens unter Durchführung der oben angeführten Mittel. Das Barometer kann nicht stabilisiert werden, so lange die Witterung unruhig ist. Die fortwährende Beunruhigung muß aufhören, das Vertrauen in die deutsche Währung und die deutsche Wirtschaft muß im In-¹ und Ausland stabiler werden, wenn Geld und Valuta erfolgreich stabilisiert werden sollen².

Was England nach den Napoleonischen Kriegen, Frankreich nach dem deutsch-französischen Kriege, Amerika nach dem Bürgerkrieg möglich war, nämlich die schnelle Wiederherstellung der alten Parität und der Bareinlösung der Noten, läßt sich bei uns nicht durchführen. Wir bedürfen einer neuen gesetzlichen Regelung des Geldwesens, die an die gegebenen Verhältnisse anknüpft. Erhaltung und Mehrung des Goldschatzes, das ist für uns Vorbedingung allmählicher Rückkehr zur Goldwährung. Der Goldvorrat müßte aber, wie Diehl bemerkt, nicht nur der Stabilisierung der ausländischen Wechselkurse dienen, sondern

¹ Auch im Inland (Flucht vor der Mark, Flucht in Waren und Devisen, Festsetzung der Inlandspreise in ausländischem Gelde usw.).

² Wir haben bei unsern Darlegungen über Teuerung in der Kriegs- und Nachkriegszeit zunächst Deutschland und deutsche Verhältnisse im Auge gehabt. Die Preissteigerung beschränkte sich indes keineswegs auf Deutschland. In Nordamerika stand April 1920 das Preisniveau 2 $\frac{2}{3}$ mal so hoch wie vor dem Kriege, in England 3mal so hoch, im neutralen Schweden 3 $\frac{1}{2}$ mal, in Frankreich fast 6mal und in Italien gar 6 $\frac{1}{4}$ mal. Der Krieg hat also eine wahre Preisrevolution hervorgerufen, ein Analogon zur Preisrevolution des 16. Jahrhunderts: volle Umwälzung in jedem Lande, starke Verschiebung der nationalen Preisniveaus im Verhältnis zueinander. Die verschiedene Entwicklung der Valuta hemmt heute den Ausgleich der Preise. Deutschland leidet dabei aber am meisten (Eulenburg a. a. O. 310 ff. 330).

auch in ein gewisses Verhältnis zur Notenausgabe gebracht werden, schon um der Steigerung der Papiergeldausgabe entgegenzuwirken.

Nachdem in südamerikanischen Staaten lange Zeit hindurch schlimmste Papiergeldwirtschaft geherrscht hatte, wurden Versuche gemacht, die zerrütteten Währungen zu ordnen und so die großen Schwankungen der Wechselkurse zu überwinden¹. Als Mittel dazu dienten Konversionsfonds und Konversionskassen. Die Konversionsfonds stellen Goldansammlungen dar, um das devalvierte Papiergeld dereinst in Gold einzulösen (Argentinien 100 Papier = gegen 44 Golddollars). Die Konversionskassen (Argentinien, Brasilien) regeln den mit dem zwischenländischen Zahlungsverkehr zusammenhängenden Geldumlauf und beseitigen größere Schwankungen im Wechselkurs durch Umtausch von Papier in Gold und umgekehrt in einem für längere Zeiträume oder für die Dauer festgesetzten Verhältnis. Die argentinische Konversionskasse tauscht in dem angegebenen Verhältnis von 44 : 100; die brasilianische rechnete bis 1910: 1 Peso Papier = 15 *d*, von da ab = 16 *d* (hier also langsames Annähern des Papierwertes an den Goldwert, Heraufsetzung von 15 auf 16 *d*).

Gehen wir nun dazu über, einige Begleiterscheinungen der Teurung und neue Fragen, die sich aus der herrschenden Notlage ergeben, wenigstens kurz zu behandeln.

6. Feste oder gleitende Preise². Bei den sprunghaften Steigerungen aller Herstellungskosten (Fallen der Mark usw.) gingen die Fabrikbesitzer in den letzten Jahren dazu über, nachträgliche Preiserhöhungen auf fest verkaufte Waren eintreten zu lassen bzw. Lieferungsverträge nur unter dem Vorbehalt späterer Preiserhöhung (Hausseklausel) abzuschließen. Es geschah das insbesondere bei denjenigen Gruppen, die als höchst veredelnde Gewerbe die ganze Stufenfolge der erhöhten Löhne und Rohwarenpreise in den Vorgewerben zu spüren hatten. Wenn die Produzenten sich vielleicht auch mit den erforderlichen Rohwaren zeitig eindecken konnten, so blieb es doch unmöglich, bei der Vorausberechnung der Preise die im Laufe des oft lange dauernden Herstellungsverfahrens notwendig werdenden Aufwendungen für Löhne (Verteuerung des Brotes, der Mieten), kurz alle preissteigernden Umstände usw. ausreichend zu berücksichtigen.

Die Abnehmer anderseits brachten diesen Preisvorbehaltsklauseln starke Bedenken entgegen: solche Klauseln seien geeignet, den guten Ruf der deutschen Industrie namentlich auch im Ausland zu gefährden. Eine Nachprüfung der nachträglichen Preiserhöhungen seitens der Abnehmer sei meist unmöglich; auch werde durch den Preisvorbehalt eine große Unsicherheit in den geschäftlichen Verkehr getragen. Sichere Verfügung sei, zumal angesichts der schwankenden Entwicklung der allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse, für den Handel gänzlich unmöglich gemacht. Beim Nachlassen der Nachfrage und einem Umschwung

¹ Ernst Walb, Die Lehre von der Technik des Handels, in Rothschilds Taschenbuch⁹ (1920) 1106 f.

² Vgl. Kölnische Volkszeitung Nr. 807, 6. November 1921; Nr. 124, 14. Februar 1922.

in der Marktlage mit folgendem Preissturz habe der Handel das ganze Wagnis allein zu tragen. Er besäße dann nicht nur volle, aber entwertete Lager, sondern müsse überdies auch die zu hohen Preisen bestellte Ware mit allen Preiszuschlägen abnehmen und könne dieselbe nur mit großem Verlust absetzen. Man hat diesen Schwierigkeiten dadurch zu begegnen versucht, daß man möglichst nur „greifbare Ware“ kaufte oder Aufträge mit nur kurzen Lieferungsfristen erteilte bzw. annahm. Das ließ sich aber nicht überall durchführen. Der Bekleidungsbranche, der Großhandel mit Kleiderstoffen z. B. müssen schon zu Anfang des Jahres Aufträge auf Kleiderstoffe für die nächste Wiederverkaufszeit erteilen.

Einen Ausweg aus diesen widerstrebenden Interessen zu finden ist nicht leicht. Die Abnehmer fordern zum Teil entschieden die Beibehaltung fester Preise. Die Hersteller und Händler nehmen den entgegengesetzten Standpunkt (gleitende Preise) ein. Zu einer Baisseklausel werden sie sich nicht leicht verstehen wollen, da selbst bei Verschlechterung der Marktlage ein schneller Abbau der Löhne und sonstigen Unkosten schwerlich zu erhoffen steht. Sehen wir von der Möglichkeit eines Mißbrauchs beim System der gleitenden Preise ab, jedenfalls bleibt es unsres Erachtens schon zum mindesten unbillig, daß die Abnehmer die ganze Wucht der Warenentwertung beim Umschwung der Marktlage allein zu tragen haben.

7. Gestehungs-, Anschaffungs- oder Wiederbeschaffungskosten in der Preisberechnung. Wir haben oben¹ dargelegt, daß unter normalen Bedingungen, bei ordnungsmäßiger Marktlage, der Marktpreis die Präsumtion des gerechten Preises für sich habe. Dieser Marktpreis bot regelmäßig dem Unternehmer, Produzenten und Händler, Ersatz der Gestehungs bzw. Anschaffungskosten, darüber hinaus einen Gewinn, der außer dem standesgemäßen Unterhalt die Möglichkeit der Fortsetzung und Vervollkommnung der Produktion bzw. des Handelsgeschäfts gewährte. Vor dem Kriege, wo die Kaufkraft der Geldeinheit sich fast gleich blieb, Preisveränderungen im ganzen gering waren und nicht so rasch erfolgten, war der Herstellungs- bzw. Anschaffungspreis im allgemeinen gleich dem Wiederbeschaffungspreise. Das änderte sich nach dem Kriege, als insbesondere die Schwankung im Geldwert immer stärker, die Spannung zwischen Gestehungs- und Wiederanschaffungskosten immer größer wurde. Jetzt entstand, anknüpfend an das Thema der „Wucherbekämpfung“, die Streitfrage, ob der Gestehungs- oder Wiederbeschaffungspreis zur Grundlage der Kalkulation zu machen sei.

Nehmen wir an, sagten die einen², ein Kaufmann habe vor einiger Zeit einen Warenposten aus dem Ausland zu einem günstigen Kurse geliefert erhalten. Inzwischen sei aber der Kurs der Mark weiter gesunken. Darf nun der Kaufmann beim Verkauf der älteren Ware die Valutaschwankung zu seinem Gunsten ausnutzen, indem er etwa sagt: Ich habe für jeden Meter von diesem Stoffe ein englisches Pfund Sterling bezahlt, das Pfund Sterling stand damals zwar auf 100,

¹ S. 25 ff. 93 f.² Vgl. Kölnische Volkszeitung Nr. 965, 10. Dezember 1919.

ist aber inzwischen auf 200 gestiegen; wenn ich dieselbe Ware heute nochmals kaufen wollte, müßte ich also das Doppelte bezahlen. Bin ich darum berechtigt, auch den Preis für die alte Ware entsprechend heraufzusetzen?

In der Tat pflegen so die Preise für viele Gebrauchsgegenstände in demselben Maße zu steigen, wie auf dem Geldmarkt der Preis für ausländische Zahlungsmittel anzieht. Es wird Kaufleute geben, die hierin etwas Berechtigtes finden, weil eine solche Berechnung im Frieden üblich und erlaubt war. Die Verbraucher auf der andern Seite, die ihr Einkommen der Geldentwertung nicht anpassen können, geraten in immer größere Not und fühlen sich ausgebeutet.

Wie ist nun hier die (positive) Rechtslage? Nach der Bundesratsverordnung gegen Preistreiberei vom 8. Mai 1918 wurde bestraft, wer für Gegenstände des täglichen Bedarfs Preise forderte, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse einen übermäßigen Gewinn enthielten. Verboten war also nicht der übermäßige Preis, sondern der übermäßige Gewinn. Der Kaufmann durfte mit seinen Preisen nicht einfach der Marktlage folgen, sondern er mußte auch stets prüfen, ob er bei diesem Verfahren nicht einen Gewinn erzielte, der den gewöhnlichen Friedensgewinn überstieg. Er durfte die gegenwärtige Notmarktlage nicht ausnutzen, er war vielmehr nur berechtigt, zu seinem wirklichen Einkaufspreis einen Betrag hinzuzuschlagen, der Unkosten, Risiko, Kapitalzins, Unternehmerlohn und einen angemessenen Reingewinn deckte. Dieser Zuschlag würde in der Regel dem üblichen Friedenszuschlag entsprechen. Jeder Gewinn, der einen derartig berechtigten Zuschlag überstieg, war „übermäßig“. An diesen Grundsätzen hat das Reichsgericht zunächst in ständiger Rechtsprechung festgehalten. Wo ausnahmsweise gemäß § 2 der Verordnung ein Durchschnittspreis zulässig war, durfte auch dieser keinen übermäßigen Gewinn enthalten. Wucher bestand hiernach gerade in dem Ausnutzen der Notmarktlage, und da Valuta und Marktlage eng zusammenhängen, treibt danach gerade derjenige, der die Valutaschwankungen zu seinem Vorteil auf Kosten des Publikums ausnutzt, Wucher.

Allmählich hatte die Rechtsprechung indes weitgehende Milderungen eintreten lassen. Zuerst wurde beim Unternehmerlohn die Geldentwertung berücksichtigt. Nach einer Reichsgerichtsentscheidung sollte die Geldentwertung auch beim Unternehmergewinn in Anrechnung gebracht werden. Die Rechtsprechung kannte hierfür „Zuschläge“ verschiedener Bezeichnung: Geldentwertungszuschlag, Kapitalerhaltungsprämie, Valutarisiko usw. Eine Verordnung des preußischen Staatsministeriums gegen gewinnsüchtige Teurung vom 2. September 1922 hat dann wieder die Nachprüfung der Preise nach den Gestehungskosten vorgeschrieben. Die Reichsregierung nahm ebenfalls, gemäß einem Reichsgerichtsurteil, den Standpunkt ein, daß der Verkäufer zwar mit Rücksicht auf die Entwertung des Geldes einen entsprechenden Aufschlag nehmen dürfe, aber nicht bis zur Grenze des Wiederanschaffungspreises. Auch hier konnte oder mußte die Frage wieder strittig bleiben, was unter „angemessenem Aufschlag für die Geldentwertung“ jeweilig zu verstehen sei.

Uns scheint, daß diese Auffassung an einer unklaren Fassung des „Wucherbegriffs“ und dessen, was unter „übermäßigem“ Gewinn zu verstehen ist, leidet. Der Wucher¹ besteht, um es noch einmal zu sagen, seinem Wesen nach nicht in der Ausbeutung einer Notlage. Das ist nur

¹ Oben S. 94 ff.

eine verschärfende Qualifikation des Wuchers. Dieser ist vielmehr vertragsmäßige Aneignung eines offenbaren Mehrwerts. Solche Aneignung liegt vor, wenn der im Augenblick des Verkaufs geltende, ordnungsgemäß zustande gekommene Marktpreis ohne besondern Rechtstitel offenbar überschritten ist. Der durch solche Überschreitung erlangte Gewinn ist dann „übermäßig“, „wucherisch“. Niemand wird den Einzelhändler tadeln, wenn er die Ware, welche er vom Großhändler erst jetzt bezog, dem neuen Einkaufspreis entsprechend verkauft. Warum soll dann aber der Verkauf von den älteren Waren, die schon seit längerer Zeit auf Lager liegen, zum Wiederbeschaffungspreis als Wucher gelten? Wenn früher der Verkäufer einen besondern Gewinn vor seinen Konkurrenten infolge seiner Geschicklichkeit oder seines Glückes, durch vorteilhaften Einkauf usw. gewann, so hat niemand das als „wucherischen“ Gewinn bezeichnet. Um so weniger wird man den Wiederanschaffungspreis als Wucherpreis bezeichnen können, wenn der Kaufmann tatsächlich, wie es heißt, sich „schnell bankrott“ verkaufen würde, sofern er die Waren zum Gestehungspreise verkaufen wollte. Die betriebswirtschaftliche Aufgabe der Privatwirtschaft: Erhaltung wenigstens des bisherigen Umfanges des Betriebs, der gleichen und höherer Leistungsfähigkeit, ist auch unter den schwierigen Verhältnissen der Nachkriegszeit dieselbe geblieben. Die Veränderlichkeit des Geldwerts, das Steigen der Löhne, der Preise für Roh- und Hilfsstoffe, der Kosten für Ersatzanschaffungen, für Auffüllung des Warenlagers, erfordern aber in der Nachkriegszeit weit mehr Geldmittel, als aus den Verkaufserlösen eingebracht werden können, wenn die Preise nach den früheren Gestehungskosten berechnet werden. Und daß die Preisberechnung auf die Dauer eine solche sein müsse, bei welcher die Erhaltung und Festigung nützlicher Betriebe nach Umfang und Leistungsfähigkeit, auch unter schwierigen Verhältnissen, möglichst gesichert, ein Zusammenschrumpfen des Betriebskapitals vermieden wird, dürfte nicht nur privatwirtschaftlich, sondern auch volkswirtschaftlich begründet sein.

Ein hervorragender Privatwirtschaftslehrer hat indes gegen die bedingungslose Einsetzung der Wiederbeschaffungskosten bei der Festsetzung der Preise volkswirtschaftliche Bedenken ausgesprochen, obwohl er dieselbe betriebswirtschaftlich für berechtigt hält.

„Eine jede Unternehmung“, sagt Prion¹, „hat das Bestreben, sich selbst zu behaupten und ihr Betriebsvermögen zu erhalten. Die Kapitalerhaltung ist aber nur gewährleistet, wenn man mit den Wiederbeschaffungskosten rechnet. So kommen — betriebswirtschaftlich gesehen — nur die Wiederbeschaffungskosten bei der Preisberechnung in Betracht. Diese Rechnung ließ sich vor dem Kriege auch volkswirtschaftlich rechtfertigen. Im Interesse der Volkswirtschaft war es sogar notwendig, die Leistungsfähigkeit der Unternehmungen zu steigern.

¹ Vortrag Prions auf der Versammlung des Zentralverbandes der Kohlenhändler Deutschlands. Bericht der Kölnischen Volkzeitung, Nr. 396, 21. Mai 1922.

„Bedingen die heutigen Verhältnisse nun ein Abgehen von der Wiederbeschaffungskostenrechnung?

„Volkswirtschaftliche Bedenken sprechen gegen die unbeschränkte Einsetzung der Wiederbeschaffungskosten bei der Preisstellung. Die einzelnen Unternehmungen empfangen ihr Leben und ihr Auskommen von der Gesamtheit, von der sie ein Teil sind. Wenn in der Vorkriegszeit ein Wachsen der Volkswirtschaft zugleich ein Wachsen seiner Glieder bedeutet hat, so muß in der Nachkriegszeit die Verkrüppelung und Verarmung der Volkswirtschaft zugleich Beeinträchtigung seiner Glieder bedeuten. Ich will mit diesem Bilde nur andeuten, daß, wenn auch heute noch der einzelne Betrieb ein Anrecht darauf zu haben glaubt, daß seine Betriebskraft, seine Kapitalkraft, seine Vermögenssubstanz erhalten bleibt, der Zustand und die Entwicklung der Volkswirtschaft heute doch die Durchführung dieses Grundsatzes erschwert. Was würden die Folgen sein, wenn die Preisbildung freigegeben und die Wiederbeschaffungskosten allgemein der Preisberechnung zu Grunde gelegt würden? Ohne Zweifel eine allgemeine Steigerung der Preise. Dieser würde eine neue Lohnwelle folgen, die ihrerseits wieder zu neuer Preissteigerung Veranlassung geben würde. Für den Augenblick bleibt zudem noch die Schwierigkeit bestehen, die Wiederbeschaffungskosten auch nur einigermaßen zuverlässig zu ermitteln. Das trifft insbesondere für die Bemessung der Abschreibungsbeträge auf Anlagewerte zu, die erst nach Jahren zu erneuern sind.“

Die „volkswirtschaftlichen Bedenken“ Prions gegen eine bedingungslose Einsetzung der Wiederbeschaffungskosten bei der Preisberechnung führen sich also zurück auf die bestehende Notlage des Volkes und eine eventuelle Steigerung dieser Notlage. Auch von anderer Seite wurde, um den Kleinhandel opferwillig zu machen, auf das Opfer hingewiesen, welches z. B. Gläubiger, Rentenbezieher infolge des sinkenden Geldwerts zu bringen genötigt seien. Es handelt sich dabei gewiß um bedauernswerte Opfer, welche indes Personen, nicht einen volkswirtschaftlich bedeutsamen ganzen Stand treffen. Auch wir teilen die Ansicht, daß der Produzent und Händler verpflichtet ist, die Ware möglichst billig, in der Not sogar unter Opfern, an den Verbraucher gelangen zu lassen. Er muß Rücksicht nehmen auf die Zahlungsfähigkeit der Konsumenten, muß seinen Teil dazu beitragen, daß die Not des Volkes gemildert werde. Allein diese Opfer können nicht als strikte Rechtspflicht (*ex iustitia stricta*) gefordert werden, und ihr Versagen ist nicht „Wucher“. Höhere Pflichten der Humanität, Solidarität, Liebe erheischen hier Opfer, und zwar nicht bloß von dem Kleinhändler, sondern mehr noch von dem Produzenten und Großhändler.

Gesetzgebung und Rechtsprechung müssen ohne Zweifel heute alle für die Preisstellung maßgebenden Umstände schärfer wie unter andern Verhältnissen im Auge behalten und allen Preismißbräuchen nachdrücklicher begegnen. So war es ein Mißbrauch, wenn z. B. im Herbst 1922 Geschäftsleute den höchsten Dollarkurs den Verkaufspreisen zu Grunde legten statt eines auf mittlerer Linie berechneten Wiederanschaffungspreises.

§ 7.

Das Börsenwesen.

Literatur: Gustav Cohn, Die Börse und die Spekulation (2. Aufl., 1872). — F. Struck, Die Effektenbörse (1881). — R. Ehrenberg, Die Fondsspekulation und die Gesetzgebung (1883). — Ders., Das Zeitalter der Fugger (1896). — Fuchs, Der Warenterminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung (1891). — David Cohn, Der Getreideterminhandel (1891). — Max Weber, Die Börse, in Göttinger Arbeiterbibliothek (1894). — O. Bähr, Das Börsenspiel (1894). — Ratzinger, Die Volkswirtschaft in ihren sittlichen Grundlagen (2. Aufl., 1895). — Hammesfahr, Getreidehandel und Terminbörsen (1897). — Pfleger und Gschwindt, Börsenreform in Deutschland (1896/97). — Wiedenfeld, Die Börse in ihrer wirtschaftlichen Funktion und ihrer rechtlichen Gestaltung vor und unter dem Börsengesetz (1898). — A. Wachtel, Bank und Börsenverkehr (1899). — R. Sondorfer, Die Warenbörse, deren Einrichtung und Bedeutung für den internationalen Handel (1899). — Ders., Die Technik des Welthandels (3. Aufl., 1905). — Br. Meyer, Die Effektenbörsen und ihre Geschäfte (1899). — Das Getreide im Weltverkehr, Materialien und stenographisches Protokoll der österreichischen Börsenenquete von 1900 (dazu v. Schullern-Schrattenhofen, Ergebnisse der österreichischen Enquete, in Schmollers Jahrbuch [1901]). — Rießer, Das handelsrechtliche Lieferungsgeschäft (1900). — Eberstadt, Der deutsche Kapitalmarkt (1901). — Ders., Terminhandel und Kassageschäft, in Conrads Jahrbüchern XXXV (1908). — Wermert, Börse, Börsengesetz und Börsengeschäfte (1904). — G. Bernhard, Die Börse (1906). — Obst, Geld-, Bank- und Börsenwesen (5. Aufl., 1908). — Ruppel, Das Geschäft in Minenwerten an der Londoner Börse (1909). — Ruhland, System der politischen Ökonomie III (1908). — Lexis, Das Handelswesen. Sammlung Götschen (1906). — Ders., Art. „Handel“, in Schönbergs Handbuch I (4. Aufl.). — v. Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, Börsenspekulation und Spekulationsgewinn, im Grundriß für Sozialökonomik I. Abt. (1914). — M. Fürst, Die Börse, in Moderne kaufmännische Bibliothek (1913). — Joseph Eberle, Die Überwindung der Plutokratie (1918). — Otto Wormser, Die Frankfurter Börse. Ein Beitrag zur Frage der Börsenkonzentration (1919). — Aufsätze von Schumacher über die amerikanischen Getreidebörsen, in Conrads Jahrbüchern XI (1896), von Warschauer über Reformfragen, ebd. XX (1905), von Wiedenfeld über den Getreidehandel, ebd. IX (1894), von Bunzel und von Horowitz über den Terminhandel, in Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung IV (1897) und XIX (1910). Der Aufsatz eines Praktikers über die Frage: Wie kann die Börse mehr der Allgemeinheit dienstbar gemacht werden? in Schmollers Jahrbuch XXXI (1907). Von Fröchtling über den Einfluß des Getreideterminhandels auf die Getreidepreise, in Conrads Jahrbüchern XXXVIII (1909). Berichte der Börsenenquetekommissionen, Salings Börsenpapiere, die Aufsätze über Börsenwesen im Handwörterbuch der Staatswissenschaften von R. Ehrenberg und im Wörterbuch der Volkswirtschaft von G. v. Schanz, in Reichesbergs schweizerischem Handwörterbuch die Aufsätze von Kocher und Engeler usw.

1. Begriff. Die Börse ist „Markt“. Unter Markt versteht man entweder einen Platz, der dem Handel dient, oder eine zu bestimmten Zeiten wiederkehrende Handelsveranstaltung. Im Großhandelsverkehr spricht man im übertragenen Sinne auch vom Markte für eine Ware, indem man darunter die Gesamtheit der für diese Ware bestehenden Umsatzmöglichkeiten versteht.

Die Börse ist Markt, aber nicht gewöhnlicher Wochenmarkt und dergleichen, wo Konsumenten auftreten, sondern Markt des Großhandels für vertretbare Tauschgüter.

Im engeren Sinne bezeichnet „Börse“ (Exchange, Bourse) den Ort, das Gebäude, wo die Kaufleute eines Ortes sich regelmäßig zu bestimmter Zeit (Börsenzeit) versammeln, um durch Konzentration von Angebot und Nachfrage sowohl Zeit zu ersparen wie auch die Lage des Marktes übersichtlicher zu gestalten.

Im weiteren Sinne wird die an bestimmtem Orte, zu bestimmter Zeit (meist mittags) regelmäßig stattfindende Zusammenkunft von Großkaufleuten eines Handelsplatzes und von Hilfspersonen des Großhandels „Börse“ genannt.

Die an der Börse sich betätigenden Personen sind entweder Eigenhändler (Bankiers, Kapitalisten, Spekulanten, Jobber) oder Kommissionäre, Makler, und diese wieder entweder amtliche (Sensale; vereidigte Börsenagenten mit Vorrechten im „Parkett“, stellen amtlich den Kurs fest) oder private Makler (freie Makler, in der „Kulisse“, Kulissiers).

Für die Börse als Markt des kaufmännischen Verkehrs charakteristisch ist 1. das regelmäßige Zusammentreffen einer Mehrheit von Verkäufern und Käufern im großen; 2. das andere wesentliche Charakteristikum bildet die Beschränkung des Börsenhandels auf fungible, vertretbare Dinge.

2. Arten der Börse. Man unterscheidet meist zwei Hauptarten von Börsen: die Waren- oder Produktenbörsen und die Effekten- oder Fondsbörsen¹.

Objekt des Tauschverkehrs sind dort typenmäßig bestimmte Waren, Waren, die im großen, nach bloßen Mustern oder Proben, nach Typen, typischen Qualitätsbezeichnungen, oder nach Quantitäten (Genuskauf) verhandelt werden (Gattungswaren, „Mustersorten“).

An den Effektenbörsen bilden den Gegenstand des Handels generell bestimmte Effekten, also Anteile an Unternehmungen (Aktien), sowie Geldforderungen (Obligationen, Zinspapiere), insoweit diese in Form von leicht übertragbaren Urkunden (Inhaberpapieren) umlaufen. Die Börse für Obligationen und Aktien (in- und ausländische) pflegen Effektenbörsen im engeren Sinne genannt zu werden. Auf ihnen vollziehen sich die größten Wertumsätze.

Effektenbörsen im weiteren Sinne sind zugleich Valutenbörsen, Geldbörsen. Dort bilden Gegenstand des Handels die verschiedenen Geldsorten des Weltverkehrs (Valuten genannt), Banknoten, Papiergeld und Münzsorten des Auslands², dann Wechsel, namentlich die den Verkehr zwischen In- und Ausland vermittelnden Devisen.

Das Verhältnis zwischen den Hauptarten der Börse ist nicht notwendig überall das gleiche. Effektenbörse und Warenbörse sind entweder miteinander verbunden unter demselben Vorstand im gleichen Gebäude,

¹ „Fonds“ sind Schuldverschreibungen der öffentlichen Körperschaften (Reich, Staat, Gemeinde usw.). Das Fondsgeschäft ist Handel in Staatspapieren und andern Effekten.

² Münzsorten des Inlandes pflegen nur in Ländern mit Papierwährung und Goldagio Gegenstand des Handels zu werden.

wenn auch in verschiedenen Räumen, oder voneinander getrennt. Im letzteren Falle gibt es dann wieder für verschiedene Objekte besondere Börsen.

Manchmal wird der Handel mit Geldsorten und Geldsurrogaten als eine besondere Art des Börsenhandels herausgehoben, so daß dann drei Hauptarten der Börse zu unterscheiden wären: 1. Geldbörsen; 2. Effekten- oder Fondsbörsen; 3. Produkten- oder Warenbörsen.

Richard Ehrenberg¹ hält die übliche Unterscheidung von zwei Hauptarten der Börse für unvollständig, weil sie den ältesten Teil des Börsenverkehrs (in Geldsorten und Wechseln) gar nicht zum Ausdruck bringe; dann auch für irreführend, da sie den Eindruck erwecke, als handle es sich um Börsenarten, die stets örtlich getrennt seien. Er hält es für richtiger, nur Arten des Börsenverkehrs zu unterscheiden, und zwar in folgender Weise: 1. Börsenverkehr mit Zahlungsmitteln (Geldsorten, Wechseln) und kaufmännischen Leihkapitalien („Täglichem Geld“ und dergleichen); 2. Börsenverkehr in kaufmännischen Hilfsleistungen (Verfrachtungen, Versicherungen); 3. Börsenverkehr in Fonds oder Effekten (Aktien und Obligationen); 4. Börsenverkehr in Waren.

3. Geschichtliche Entwicklung. Börsenähnliche Zusammenkünfte der Kaufleute mag es schon im Altertum, in den Basiliken Roms, gegeben haben. Als Vorläufer der Börsen werden aber meist die mittelalterlichen Messen mit ihrem Wechselbriefhandel betrachtet. Solche Messen entstanden dauernd an bestimmten Plätzen schon im 12., 13., 14. Jahrhundert in Lucca, Genua, Florenz, Venedig, Montpellier, Marseille, Paris, Barcelona; im 15. Jahrhundert in Lyon, im 16. Jahrhundert in London (1556), in den italienischen Faktoreien bei den Konsularhäusern (Loggia, Loge) usw.

Der Name „Börse“ wird auf den Platz zurückgeführt, wo in Brügge die Florentiner, Genueser und Venetianer ihre Konsularhäuser hatten. Dieser Platz hieß „de Burse“ (angeblich nach der alten Patrizierfamilie „van der Burse“). Andere glauben jedoch, der Name „Börse“ komme von „Burse“ = Geldbeutel oder Genossenschaft.

Im 16. Jahrhundert war Antwerpen wohl der bedeutendste Börsenplatz, im 17. Jahrhundert aber Amsterdam.

In Deutschland finden wir Wechselbörsen in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts in Augsburg (Markt von Perlach) und Nürnberg (Herrenmarkt), in der zweiten Hälfte in Hamburg. Zu Anfang des 17. Jahrhunderts treten hinzu Lübeck, Königsberg, Bremen, Frankfurt a. M. und Leipzig. Es wurden da neben Wechseln und Geldsorten, Leihkapitalien, wohl auch schon zuweilen Waren verhandelt. Die erste Fondsbörse wurde 1771 in Wien von der Regierung (nach Pariser Vorbild unter staatlicher Kontrolle) gegründet. In Berlin hatten die Kaufleute seit 1789 ihre Zusammenkünfte in einem königlichen Lustschlosse, das Friedrich Wilhelm I. für diesen neuen Zweck einrichten ließ.

Ihre volle Entwicklung erhielten die Börsen im 19. Jahrhundert mit den Fondsbörsen, bei wachsenden Staatsschulden, der Entfaltung des modernen Aktien-, Bank- und Eisenbahnwesens. Je mehr Aktiengesellschaften entstanden, je mehr Schulden von Staaten, Provinzen, Gemeinden, der Industrie gemacht wurden, um so mehr mußte die Börse in Anspruch genommen werden.

¹ Handwörterbuch der Staatswissenschaften III⁸ 170.

Ausgehend vom Geld- und Wechselverkehr mit anschließendem Verkehr in Leihkapitalien für kaufmännische Zwecke bildete sich der börsenmäßige Verkehr bei den Waren aus, bis dann die moderne Entwicklung des Wirtschaftslebens auch der Effektenbörse einen breiteren Raum im Börsenwesen verschaffte. Wechselbriefhandel, Leihkapitalienhandel, Warenhandel, Effektenhandel — damit ist die Entwicklung der Börse gekennzeichnet.

„Spezialbörsen“, besondere Börsen für einzelne Objekte gibt es dann noch, wie z. B. die Zuckerbörsen in Magdeburg und Prag, die Petroleumbörsen in Newyork, London usw., die Kohlenbörsen in London und Essen, die Eisenbörsen in London, Glasgow usw., die Baumwollbörsen in Bremen und Liverpool. Für Bergwerkspapiere kommen in Deutschland namentlich die Börsen in Essen, Dortmund, Zwickau in Betracht. Leipzig hat seine deutsche Buchhändlerbörse. In London diente die Königliche Börse (Royal Exchange) speziell dem Wechselverkehr, daneben gab es eine besondere Fondsbörse (Stocking Exchange) und eine für ausländische Papiere (Foreign Stocking Exchange) usw.

Die Konzentration im Bankwesen hat die Bedeutung der Fondsbörsen vermindert. Sie werden teilweise zu „Abrechnungskontoren der Großbanken“ (G. Bernhard). Durch Kompensation können eben die bei den Großbanken einströmenden Kaufs- und Verkaufsanträge erledigt werden. Bloß die nicht kompensierten oder nicht kompensierbaren Beträge gehen an die Börse. In ihrer Funktion als Effektaustauschstelle wird also durch den Ausgleich der Effekten bei den Banken der Börse viel Material entzogen. Inwieweit das zugleich eine Schwächung der Börse in ihrer Preisbildungsfunktion bedeute, darüber herrscht keine Übereinstimmung der Ansichten.

Man hat auch von einer Konzentration der gesamten Börsenumsätze eines Landes¹ an einem Punkte gesprochen. In Frankreich findet sich schon früh (seit dem 17. und 18. Jahrhundert) eine starke Börsenkonzentration durch die vorherrschende Stellung von Paris als ersten Börsenplatzes. Wien und Budapest hatten im alten Österreich-Ungarn den Vorrang vor Prag und Triest gewonnen. In England bewahrt die Londoner Börse eine unbestrittene Weltstellung. Daneben gibt es aber doch eine Anzahl von kräftigen Provinzbörsen (die bedeutendsten in Liverpool, Glasgow, Manchester), welche sich 1890 in dem Interessenverband „Council of Associated Stock Exchanges“ vereinigten. In Holland ist Amsterdam Zentrum des Effektenhandels, in Rußland war es St. Petersburg, in Belgien vor allem Brüssel (daneben Antwerpen), in Italien Mailand (daneben Turin und Rom), in Amerika Newyork; die Effektenbörsen von Chicago, Boston, Philadelphia, San Francisco, Baltimore waren selbst für den Inlandsverkehr weniger bedeutend. In Deutschland erlangte die Berliner Börse ihre beherrschende Stellung durch die Eigenschaft Berlins als Hauptstadt des Deutschen Reiches und durch die dortige rasche und starke Entwicklung des Bankwesens. Ob auch in Zukunft diese Stellung voll bewahrt bleiben wird, steht zunächst dahin. Jedenfalls können neben

¹ Vgl. Otto Wormer, Die Frankfurter Börse (1919) 184 ff.

einer Zentralbörse für große und weit verbreitete Werte Provinzbörsen Lebensberechtigung und Lebensfähigkeit bewahren.

4. Die rechtliche Stellung der Börse ist nicht in allen Ländern die gleiche. In England erscheinen die Börsen durchgängig als autonome Körperschaften, als private Vereinigungen (meist Aktiengesellschaften), ebenso in Amerika, abgesehen von den Produktenbörsen in Neuyork und Chicago, die auf Staatsgesetzen beruhen. Die Errichtung von Börsen ist in Deutschland nach dem Börsengesetz von 1896 und 1908¹ von staatlicher Genehmigung abhängig, die Börse staatlicher Aufsicht unterworfen. Die unmittelbare Aufsichtsbehörde bilden regelmäßig die Handelskammern. Als Organ der Regierung fungiert (bei größeren Börsen) ein Staatskommissar. Großen Einfluß auf die Börseneinrichtungen gewährte das Gesetz dem Bundesrat, der zu seiner Information eines Börsenausschusses sich bediente. Das Gesetz enthielt ferner Bestimmungen über die Börsenordnung, den Ausschluß vom Börsenbesuch, über ehrengerichtliches Verfahren und Börsenschiedsgerichte; es regelte ferner das Maklerwesen, die Feststellung des Börsenpreises, die Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel, den Börsenterminhandel usw. Über all dieses sowie über die umstrittenen Fragen der Besteuerung der an der Börse abgeschlossenen Geschäfte und der dadurch bewirkten Übertragungen mobiler Werte zu handeln, müssen wir der Jurisprudenz bzw. der Finanzwissenschaft überlassen.

Nur einiges noch zum allgemeineren Verständnis des Börsenwesens.

Die Abschlüsse der Geschäfte an der Börse geschehen in der Regel durch Vermittlung von Bankiers, Kommissionären, Maklern, welche dafür Provisionen beziehen.

Am Schluß der Börsenzeit wird im Interesse des Platzes und zum Schutze für Unerfahrene der Kurs (Börsenpreis), welcher in dem Bezirk der Börse maßgebend ist, durch die Makler, vielfach auch unter Mitwirkung des Börsenvorstandes, festgestellt. Der offizielle Kurszettel enthält zwei Rubriken:

- a) Brief („Ware“, „Angeboten“), d. i. den verlangten Kaufpreis.
- b) Geld (auch „Gesucht“), d. i. den offerierten Kaufpreis.

Die wirklich bezahlten Kurse stehen meist in der Mitte und werden zuweilen in einer dritten Rubrik („Bezahlt“) aufgeführt.

Auf den Kurs wirken verschiedene Umstände ein, so Veränderungen in der Politik, Zoll- und Handelsverträge, Zollreformen, bedeutende Fallimente, Geld- und Absatzkrisen, Veränderungen im Zinsfuß (Erhöhung oder Verminderung des Diskonts der Banken), Überfluß oder Mangel der Waren, die Börsenstimmung, künstliche Spekulationsmanöver, der Umstand, daß eine bei der Börse berühmte Person kauft oder verkauft usw.

5. Die Börsengeschäfte. Grundgeschäft der Börse ist Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichen oder industriellen Produkten, von Effekten usw.

1. *Kassa- und Lieferungsgeschäft.* Beim einzelnen Kaufgeschäft unterscheidet man nach der Zeit der Leistung des Preises: den Barkauf

¹ Neben dem Börsengesetz von 1896, dem Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 und der Börsennovelle vom 1. Juni 1908 bilden die Usancen eine wichtige Quelle des Börsenrechts. Man darf in den wichtigsten dieser Usancen mit Cosack ein autonomes Recht dispositiver Natur erblicken. Die Börsen gelten als öffentlich-rechtliche Körperschaften.

(Kontantkauf, Kauf Zug um Zug, per Kasse) und den Kreditkauf. Bei ersterem wird der Preis sofort nach Übergabe der Ware usw. geleistet, bei letzterem erst nach Ablauf einer ortsüblichen oder vereinbarten Frist entrichtet.

Je nach der Zeit der Lieferung des Objekts unterscheidet man den Tageskauf — auch effektiver Locokauf genannt —, wobei die Ware unmittelbar nach dem Kaufschluß übergeben oder abgesandt wird, anderseits den Lieferungskauf, das Lieferungsgeschäft, Zeitgeschäft: die Ware wird nicht sofort bei oder nach dem Kaufschluß, sondern gemäß Vereinbarung erst an einem späteren Zeitpunkt geliefert, der Preis zur Zeit der Lieferung bezahlt.

Wenn ich „auf Bestellung“ arbeiten, z. B. einen Rock vom Schneider anfertigen lasse, dann besitzt der Handwerker im Augenblick vielleicht nicht einmal das Tuch, aus welchem er meinen Rock verfertigen wird. Er muß sich dasselbe zunächst anschaffen. Auch im Großhandel ist die Reellität des Zeitgeschäfts nicht dadurch bedingt, daß das Geschäft nur auf der Grundlage und in der Voraussetzung im Besitz oder in der Anwartschaft des Verkäufers befindlicher Vorräte abgeschlossen wird, sondern lediglich dadurch, daß es am Lieferungstermin erfüllt wird. Zur Zeit des Geschäftsabschlusses muß daher der Kaufmann beim Blankoverkauf — d. h. beim Lieferungsverkauf von Effekten oder Waren, welche der Verkaufende noch nicht besitzt — nur die Sicherheit haben, seinen aus dem Vertrag sich ergebenden Verpflichtungen im rechten Augenblick nachkommen zu können. Das genügt. Mehr kann nicht von ihm verlangt werden. Er wird sich die zu liefernde Ware rechtzeitig anschaffen und hierbei ohne Zweifel im eigenen Interesse darauf sehen müssen, billiger einzukaufen, als er verkauft. Diese spekulative Anschaffung und Weiterveräußerung von Waren gilt als typische Form des Geschäfts, das den Kaufmann als solchen kennzeichnet. Der Gewinn ist hierbei gerechtfertigt und darum auch die Spekulation auf den Gewinn. Der Kaufmann erfüllt ja in seinem privatwirtschaftlichen Interesse eine volkswirtschaftliche Funktion, indem er Waren kauft und verkauft, dadurch den Umsatz erleichtert und beschleunigt und sowohl den Produzenten wie den Konsumenten wirtschaftliche Dienste leistet. Aber auch der Käufer der Ware, namentlich wenn er selbst wieder Händler ist, spekuliert und will bei dem Kaufe gewinnen. Während der Verkäufer hofft, in der Zeit bis zu dem Erfüllungstage billiger zu kaufen, als er verkauft hat, geht die Erwartung des Käufers dahin, daß er, wenn in der Zwischenzeit zwischen Geschäftsabschluß und Lieferungstermin der Preis steigt, die Ware billiger erhalten und am Erfüllungstag eine Ware besitzen werde, die einen höheren Wert darstelle, als er im vereinbarten Preise zu zahlen habe.

Es sind die einfachen, individualisierten Zeit- und Lieferungs-geschäfte, von denen wir bisher sprachen. Von ihnen verschieden sind die börsenmäßigen Termingeschäfte.

2. *Begriff, Natur, Technik des börsenmäßigen Terminhandels.* Dürfen Geschäfte, die eine spekulative Ausnutzung der Preisdifferenz in Raum und Zeit bezwecken, als typisch für den Börsenverkehr gelten, die sog. Arbitragegeschäfte mit Ausnützung örtlicher Preis- und Kursdifferenzen¹ und die Termingeschäfte mit Ausnützung zeitlicher Preis- und Kursdifferenzen —, so nehmen doch die börsenmäßigen Termingeschäfte hier unser besonderes Interesse in Anspruch als charakteristischste Geschäftsart im Börsenverkehr. Was sie von andern Geschäften unterscheidet, ist namentlich ihre voll ausgeprägte objektive und subjektive Fungibilität und anderseits die hierbei in hervorragender Weise durchgebildete Börsentechnik.

Daß derartige Geschäfte der Spekulation im engeren Sinne, d. i. der Berechnung eines voraussichtlichen und erwarteten zukünftigen Vorteils, einen weiten Spielraum eröffnen, liegt auf der Hand, und zwar ist das Gebiet um so fruchtbarer, je größer die Schwankungen sind, denen die Preise der in Betracht kommenden Gegenstände. Effekten oder Produkte, unterliegen. Nicht minder klar ist es, daß die Begierde nach möglichst großem Gewinn den Spekulanten eine besondere Vorliebe für solche Geschäfte einflößen wird, bei welchen in beträchtlichen Quantitäten gehandelt zu werden pflegt.

Nicht selten ist der Kaufschluß sogar lediglich die Form, die Verhüllung für eine Wette um den Preis. Die beiden Parteien haben in diesem Falle schon beim Geschäftsabschluß eine wirkliche Lieferung und Übernahme der Ware nicht ernstlich intendiert. Der Verkäufer schafft die Ware in der Zwischenzeit nicht an, und der Käufer besitzt vielleicht nicht einmal das zur Zahlung des Gesamtpreises ausreichende Geld. Man hat eben nur eine Abrechnung über die Preisdifferenz am Lieferungstermin ins Auge gefaßt und der Differenzausgleich gilt als Erfüllung des Kontrakts. Ist der Preis unterdessen über den vereinbarten Preis gestiegen, so muß der Verkäufer die Differenz zahlen, im andern Falle der Käufer. Man nennt derartige Geschäfte Differenzgeschäfte. Die ganze Kategorie solcher Verträge wird als Börsenspiel, Agiotage, Windhandel bezeichnet. Das reine Differenzgeschäft ist volkswirtschaftlich unproduktiv, schließt keine volkswirtschaftliche Leistung in sich. Der

¹ Die Schnelligkeit des modernen Nachrichtenverkehrs ermöglicht es, rasch dort zu kaufen, wo der Preis niedrig ist, anderseits dort zu verkaufen, wo er hoch steht.

Auf Grund der bei der Börse von allen Seiten einlaufenden Nachrichten bildet sich die Börsenmeinung über Kurse und Preise. Je nachdem die Spekulanten auf eine Preissteigerung oder Preiserniedrigung rechnen und ihr Verhalten danach einrichten, spricht man von *Haussiers* und *Baissiers*.

Neuerdings wird versucht, den einkommenssteuerrechtlichen Begriff des Spekulationsgeschäftes auf den Fall zu beschränken, wo der Steuerpflichtige den Erwerb von Wertpapieren unter Inanspruchnahme von Kredit vornimmt und die Veräußerung vor der Abdeckung dieses Kredits bewirkt (Zentralverband des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes).

rasche, mühelose, volkswirtschaftlich unverdiente Gewinn verleitet die Spekulanten nur zu oft zu einem Leben voll Luxus und Verschwendung, führt sie aber nicht selten auch in den Abgrund wirtschaftlichen Ruins. In den meisten Staaten bleibt den Forderungen aus Differenzgeschäften die Klagbarkeit versagt. Der Durchführung eines direkten Verbots aber bereitet der Umstand Schwierigkeit, daß dieses Spiel um den Preis genau in der gleichen Vertragsform erscheint wie die Effektivgeschäfte, während anderseits die subjektive Absicht der Parteien beim Abschluß des Geschäfts eine rein innerliche Tatsache darstellt.

Doch gehen wir etwas näher ein auf die Besonderheiten des börsenmäßigen Termingeschäfts. Wenn jemand ein Haus oder ein bäuerliches Anwesen verkauft, so kann später nicht nach Belieben ein anderes ähnliches Objekt übertragen werden. Der Käufer will dieses individuelle Haus oder Bauerngut haben. Der Vertragsgegenstand ist daher nicht vertretbar. Fungibel, vertretbar im juristischen Sinne, sind nämlich nur solche Güter, die nicht als Einzelwaren von bestimmter, individueller Beschaffenheit, sondern als Gattungswaren nach Maß, Zahl, Gewicht gehandelt werden. Fungibilität besitzen daher z. B. Wertpapiere einer bestimmten Art, weil es dem Käufer regelmäßig nicht auf die Nummer der Effekten ankommt, sondern auf die Zahl derselben. Ein qualitativer Unterschied zwischen den einzelnen Nummern besteht ja nicht. Aus der Fungibilität des Verkaufsobjekts ergibt sich die leichtere Übertragbarkeit der durch den Kaufschluß begründeten Pflichten und Rechte. Ein bestimmtes Haus kann mir nur der Eigentümer desselben übergeben. Handelt es sich dagegen um vertretbare Güter, so wird es für den Käufer kaum von Bedeutung sein, ob nun gerade der ursprüngliche Verkäufer dieselbe Person ist, die ihm die erstandene Ware liefert, oder ein anderer. Er will zur bestimmten Zeit am bestimmten Ort die Ware erhalten. Darauf allein kommt es dem Käufer im Handelsverkehr an. Wenn daher der Verkäufer die von ihm übernommene Lieferung an einen andern zediert, der die Lieferung am Erfüllungs- oder Stichtag gebührend vollzieht, so wird der Käufer keinen Grund zur Unzufriedenheit haben, ebenso wenig wie der Verkäufer etwas dagegen einwenden kann, daß sein ursprünglicher Käufer in der Zwischenzeit zwischen dem Abschluß- und dem Erfüllungstag seinen Anspruch auf die Lieferung „*ceteris paribus*“ an einen Dritten überträgt. So mag es geschehen, daß am Stichtag, bei der Erfüllung oder Abrechnung, sich andere Personen als die ursprünglichen Kontrahenten gegenüberstehen. Unbestreitbar aber gewinnt der Handel durch die Ermöglichung solcher Überweisung der aus einem Kaufgeschäft erwachsenen Rechte und Pflichten sehr an Freiheit und Beweglichkeit, womit die Aussichten auf gewinnreiche Spekulation sich wesentlich erweitern.

Drei Voraussetzungen sind demnach zu erfüllen, bei deren Zusammentreffen die Aussichten für die Spekulation im Lieferungshandel sich am günstig-

sten stellen: das Vertragsobjekt muß ein vertretbares Gattungsgut sein, sodann ein Massengut, das in beträchtlichen Quantitäten gehandelt wird, schließlich ein Gegenstand von wechselndem Preise. Nun wird man einsehen, warum der spekulative Zeithandel sich speziell auch der vegetabilischen Produkte bemächtigte. Handelt es sich ja doch hierbei um Waren, die einen starken Verbrauch aufweisen, in ihrem Preise, je nach den Ernteergebnissen und der Meinung über zukünftige Ernten, über Ab- und Zufuhr, größeren Schwankungen unterliegen und schließlich einer mehr oder minder großen Fungibilität sich erfreuen.

Der Handel hat es sogar verstanden, etwaige Mängel natürlicher Vertretbarkeit in künstlicher Weise zu überwinden oder die natürliche Vertretbarkeit in künstlicher Weise zu steigern. Nicht aller Weizen, nicht alles Korn usw. ist von derselben Qualität. Qualitätsunterschiede aber beschränken die Fungibilität der Ware und damit auch das Lieferungsgeschäft in solchen Produkten. Wer Weizen einer genau umschriebenen Qualität zu liefern hat, muß sich eben Weizen dieser Qualität verschaffen. Ein spezifisch gleiches Produkt von geringerer Qualität würde zur Erfüllung des Vertrags nicht genügen. Um hier zu helfen, wurde in den Vereinigten Staaten von Amerika eine offizielle Sortierung und Qualifizierung der Ware, die sog. Getreidegradierung, eingeführt. Die amerikanischen Farmer in den Präriegegenden, wo es wenig Holz gibt und das Wetter sehr unsicher ist, können den Überschuß der jedesmaligen Ernte nicht lange aufbewahren, sondern müssen denselben bald nach der Ernte verkaufen. Darum bildeten sich im Anschluß an die Eisenbahnen Gesellschaften zur Errichtung von Getreideelevatoren, großen Getreidespeichern, in welchen die bei den verschiedenen Farmern gekauften Getreidemengen untergebracht und, nach bestimmten Bonitätsklassen oder Graden geschieden, eingelagert werden. Nach dem in Neuyork herrschenden Stabilitätsprinzip wurden die Grade ein für allemal fest bestimmt, während nach dem in Chicago geltenden Revisionsprinzip die Gradierung nach dem jeweiligen Ausfall der Ernte Änderungen erfuhr. Bei dieser Trennung des Speichergeschäftes von dem eigentlichen Getreidehandel konnte der Händler die persönliche Garantie für die Qualität des Getreides ablehnen, indem er lediglich nach Standardtypen, nach Graden, handelte. Die individuelle Probemäßigkeit der Ware wurde durch die allgemeine Type ersetzt, und innerhalb der einzelnen Grade war die Ware für den Handel vollkommen fungibel¹.

Über die zahlreichen Abstufungen des amerikanischen Gradierungswesens verfügte der europäische Terminhandel nicht. Um der Ware die für die Entwicklung des Geschäftes erforderliche Fungibilität zu verleihen, hatte man sich be-

¹ Allerdings gab es innerhalb der einzelnen Grade doch noch Qualitätsabstufungen, die aber im allgemeinen Preise keine spezielle Berücksichtigung fanden. Diesen Umstand benutzten die Elevatorenbesitzer zu ihrem Vorteil. Sie verkauften z. B. die besten Qualitätsstufen des Grades nach Probe an Müller, natürlich unter Preisauflschlag. Oder sie bedienten sich des sog. „Doctoring“ oder „Mixing Business“: es wurde niedriger gradiertes Getreide mit den höheren Qualitätsabstufungen eines andern Grades vermischt und so für niedriger gradierte Getreidemengen die Möglichkeit eines Avancements in höhere Grade geschaffen. In Minneapolis soll sogar der bei dem Reinigungsverfahren gewonnene Schmutz mit Rücksicht auf jenes Avancement einen Marktwert erhalten haben. Über das amerikanische Elevatorwesen vgl. Landwirtschaftliche Jahrbücher 1894, Ergänzungsband I 20.

gnügt, durch die Usancen der Produktenbörsen das spezifische Gewicht, d. h. das im Handel zulässige Mindestgewicht des Hektoliters Getreide zu bestimmen und die auf solche Weise gekennzeichnete Ware zum Gegenstand der Termingeschäfte zu machen. Zuweilen bedeutete das spezifische Gewicht dieser sog. Usanceware kein Minimal-, sondern ein Normalgewicht, welches innerhalb gewisser Grenzen Abweichungen nach oben und unten zuläßt. Selbstverständlich mußten die Abweichungen von der Seite, die Vorteil davon hatte, vergütet werden¹.

Offenbar ist durch die usancemäßige, generelle Feststellung eines nicht zu hoch gegriffenen Minimal- oder Normalgewichts pro Hektoliter die Fungibilität des Getreides und seine Fähigkeit, als Massengut Gegenstand des Handels zu werden, wesentlich erhöht. Es wird dadurch das bevorzugte Objekt des internationalen Terminhandels. Welthandelsartikel können eben nur in großen Quantitäten vorhandene reine Gattungswaren sein, d. h. Waren von durchschnittlich gleicher Beschaffenheit. Ist daher das usancemäßige Qualitätsgewicht ein relativ niedriges, so werden für das Termingeschäft im Welthandel nicht bloß diejenigen Getreidemengen in Betracht kommen, die von Natur aus dem angesetzten Gewichte entsprechen, sondern es wird sich auch künstlich, durch Mischung, in nahezu unbegrenzter Quantität Getreide für den Terminhandel qualifizieren lassen. Das ist es aber gerade, dessen die Spekulation bedarf. Es wäre ja schlechterdings unmöglich, durch einfache geschäftliche Transaktionen, die per Kabel in wenigen Worten geschlossen werden, jene ungeheuren Vorräte von Weizen, welche in St. Louis, Neuyork, Chicago, Buffalo oder Duluth liegen, mit einem Schlage auf einen europäischen Markt hinzuzaubern — wenigstens als angebotene Ware wirksam zu machen —, wenn nicht die Fiktion bestände, daß alles Getreide einer bestimmten Kategorie für den Handel gleichartig sei, den gleichen Nutzeffekt auf dem Markte habe.

Zur vollen Erfassung des Begriffes und der Natur des reinen Terminhandels genügt jedoch die Berücksichtigung der Fungibilität der gehandelten Ware nicht. Andere Momente treten hinzu, um dem Termingeschäft selbst den Charakter der Fungibilität zu verleihen.

Erhöht die gesteigerte Fungibilität einer qualitativ für alle gleichartigen Geschäfte usancemäßig umschriebenen Ware die Leichtigkeit, mit welcher die aus einem gegebenen Vertrag fließenden Rechte und Pflichten auf andere Personen übertragen werden können, so wird doch diese Zedierbarkeit ihre allseitige Vollendung erst dann erreichen, wenn die Gleichförmigkeit der Geschäftsbedingungen den ganzen Vertrag, seinem gesamten Inhalt und den wichtigsten Formalitäten seiner Abwicklung nach, umfaßt. Eine solche Gleichförmigkeit hatte die Börse herbeigeführt, indem sie durch ihre Usancen nicht nur die Qualität der Ware generell bestimmte, sondern auch allgemeine Lieferungstermine festsetzte, auf welche sich sämtliche Lieferungen konzentrieren, ferner einen für alle Geschäfte der gleichen Art gemeinsamen Lieferungsort, sodann als Quantum des

¹ Außer dem spezifischen Gewicht kamen noch andere allgemeine Eigenschaften der Ware in Betracht. Auf der Wiener Börse z. B. wurde von einer Ware usancemäßiger Beschaffenheit gefordert, daß sie gesund, zeitgemäß trocken, den Handelserfordernissen entsprechend gereutert, letzter Fechsung sei und das usancemäßig umschriebene Mindestgewicht habe. Auf die Provenienz, den Ursprung des Getreides, kam es dabei für den Handel nicht an.

einzelnen Kaufschlusses ein gewisses Minimum (die Schlußeinheit) wählte, schließlich auch Anordnungen traf für das Verfahren bei der Kündigung (d. i. Anzeige der Erfüllungsbereitschaft seitens des zur Lieferung der Ware Verpflichteten, bei manchen Börsen „Andienung“ genannt) usw. Es vollzog sich, wie Fleck bemerkt¹, in dieser eigenartigen Ausbildung des Termingeschäfts ein der Ersetzung des Tauschverkehrs durch den Geldverkehr ähnlicher Vorgang. Wie hier die Geldware, so wurde dort das einzelne Kaufgeschäft fungibilisiert, es verlor seine individuelle Bedeutung und wurde mobilisiert. Das ganze Geschäft wurde gewissermaßen wie ein Ball, den der eine Händler dem andern mit Leichtigkeit zuwerfen konnte². So geschah es, daß oft 20, 30, ja 50 Personen mit Rücksicht auf dieselbe gehandelte Warenmenge als Käufer oder Verkäufer erschienen, ohne daß die Ware durch ihre Hände ging, ja vielleicht ohne daß irgend welche effektive Lieferung überhaupt im ganzen Geschäft stattfand. Schluß- und Kündigungsscheine vertraten dabei die Ware, und an Stelle jeder Lieferung trat der bloße Differenzausgleich im Hinblick auf den wechselnden Preis.

Ohne Schwierigkeit läßt sich nun der Unterschied zwischen dem reinen Termingeschäft und dem Effektivgeschäft im herkömmlichen Sinne feststellen. „Effektivgeschäfte“ sind nämlich solche Geschäfte, bei welchen eine im Vertrag nach Qualität und Quantität individuell charakterisierte Ware von demselben Verkäufer effektiv geliefert und von demselben Käufer effektiv übernommen wird. Beim börsenmäßigen Termingeschäft dagegen ist der gesamte Vertragsinhalt nicht für den einzelnen Fall nach dem Bedürfnis und den Mitteln der konkreten Kontrahenten individualisiert, vielmehr hat der Vertrag einen universellen, schablonenhaften Charakter dadurch erhalten, daß Form und Inhalt nach Bedingungen sich gestalten, die für alle Geschäfte der gleichen Art festgesetzt sind (Genusnatur des Termingeschäfts)³.

In Deutschland hat der Begriff „handelsrechtliches Lieferungsgeschäft“ dazu dienen müssen, um die Anwendung des gesetzlichen Verbots des Terminhandels auf die in etwas veränderter Form geschlossenen Geschäfte zu verhindern. Karl Adler lehnte für Österreich diese Scheidung zwischen Termingeschäft und handelsrechtlichem Lieferungsgeschäft ab. Ihm ist handelsrechtliches Lieferungsgeschäft der Gattungsbegriff, der als Arten das Differenzgeschäft und Effektivgeschäft unter

¹ Vgl. Holdheims Monatsschrift vom 8. September 1899, 163. Ferner Karl Adler, Zum Rechte des Termingeschäfts, im Archiv für bürgerliches Recht XVII, Heft 1, S. 141.

² Da nicht alle Gegenkontrahenten gleichwertig sind, so muß an und für sich der Terminhändler darauf sehen, daß er einen Gegenkontrahenten finde, der seine Vertragspflichten erfüllen wird. Das ist noch ein individuelles Moment im Terminhandel, welches besondere Geschäfts- und Personalkennntnis erfordert. Das Problem einer Generalisierung der Kreditwürdigkeit wurde in verschiedener Weise versucht, so durch die Liquidationskassen und die Maklerbanken, welche das mit dem Börsentermingeschäft verbundene Kreditrisiko auf sich nehmen, Garantie leisten für die Erfüllung der Verträge. In Amerika diente demselben Zwecke das Einschuß- oder Marginsystem: jede Partei konnte nach Abschluß des Geschäfts zu ihrer Sicherheit von der Gegenpartei die Hinterlegung eines bestimmten Teiles des Kaufpreises und eventuell bei ungünstigen Preisänderungen die entsprechende Erhöhung des Depots durch Nachschuß verlangen.

³ Rudolf Sonndorfer, Die Warenbörse, deren Einrichtung und Bedeutung für den internationalen Handel (1899) 17.

sich begreift. Gewiß, das Termingeschäft ist in der Regel Differenzgeschäft, aber doch nicht immer. Darum dürfte es sich eher empfehlen, das Zeit- oder Lieferungsgeschäft als Gattungsbegriff in die beiden Unterarten eines durch spezielles Übereinkommen der beteiligten Parteien individualisierten Zeitgeschäfts und in das schablonenhafte und generalisierte Termingeschäft zu teilen.

Ein Termingeschäft wäre demgemäß jedes durch typische Form und typischen Inhalt fungible Zeitgeschäft. Der Begriff ist weit genug, um alle Erscheinungsformen des Termingeschäfts zu umfassen, und andererseits eng genug, um Geschäfte auszuschließen, die nur äußerlich den Termingeschäften nachgebildet sind, welche aber durch ihre feste Verknüpfung mit bestimmten Kontrahenten der Individualisierung nicht entbehren¹. Das innerste Wesen des Termingeschäfts: die Fungibilität des Geschäfts, wird ferner in dieser Definition scharf hervorgehoben, die objektive Vertretbarkeit der Ware und die subjektive Fungibilität der Kontrahenten. Diese Fungibilität konnotiert auch einigermaßen den Markt und alles, was zur Vollkommenheit seiner Funktion gehört. Indem schließlich die Fungibilität mit dem typischen Charakter des Geschäfts in Beziehung gebracht wird, ist zugleich der Hinweis gegeben auf irgend ein von den Beteiligten anerkanntes ordnendes Element, sei es ein Börsenvorstand oder der Vorstand einer sonstigen Vereinigung der Händler, oder auch das Herkommen².

Will man die tatsächliche Bedeutung und den Wirkungsbereich des Terminhandels richtig erfassen, so muß man beachten, daß sich mit dem Terminhandel die Arbitrage, d. i. die Ausnützung gleichzeitiger Preisunterschiede an verschiedenen Börsenplätzen verknüpft. Große Telegraphenbureaus liefern, wie wir schon bemerkten, ihren Abonnenten stündlich oder halbstündlich von allen wichtigen Plätzen Kursdepeschen, die oft noch durch private Kursmeldungen ergänzt werden. Dazu kommt heute der den Telegraph überbietende Fernsprechverkehr. Alles das dient dazu, den Interessentenkreis beim Terminhandel den lokalen Grenzen zu entrücken und ihm auf dem Weltmarkt einen internationalen Umfang zu verleihen.

¹ Auch in Geschäften, die sich nicht als Termingeschäfte charakterisieren, kann z. B. Usanceweisen den Gegenstand des Schlusses bilden. Es handelt sich dabei aber nur um eine abstrakte Form des Abschlusses. Die Ware ist nur formell abstrakt bezeichnet, dagegen durch die Kenntnis, welche der Käufer von der Person und Leistungsfähigkeit des Verkäufers hat, wiederum materiell individualisiert, für die individuellen Bedürfnisse hinreichend konkret umschrieben.

² Zuweilen erblickte man das wesentliche Merkmal des Terminhandels in der dabei stattfindenden Geld- und Warenskontration. Ohne Zweifel ist es dem entwickelten Terminhandel eigentümlich, daß hier mit Rücksicht auf die Erfüllung eine Anzahl von Geschäften zusammengefaßt werden und, statt durch effektive Lieferung für jedes einzelne Geschäft, mittels eines gemeinsamen Liquidierungs- oder Arrangementsverfahrens ihre Erledigung finden. Allein diese besonders Erfüllungsmodalitäten werden eher als eine durch das Wesen des Terminhandels vermittelte Eigentümlichkeit wie als die innere „ratio formalis“ des einzelnen Geschäfts gelten müssen. Eine amtliche oder nicht-amtliche Preisnotierung bildet ebenfalls kein formales Wesenselement des Termingeschäfts.

6. Gründe für das börsenmäßige Termingeschäft. Von seinen Freunden wird es als ein volkswirtschaftlich überaus nützliches Geschäft gepriesen und für den Welthandel geradezu als unentbehrlich hingestellt.

Vor allem kommt hier die sog. Verteilungsfunktion des Terminhandels in Betracht. Mittels konjekturaler Schätzung der zukünftigen Marktverhältnisse sorgt, wie man sagt, die Spekulation für die den Bedürfnissen entsprechende Verteilung der Weltvorräte nach Ort und Zeit, leitet die Produkte dorthin, wo man voraussichtlich ihrer bedürfen wird, und von dort ab, wo sie mutmaßlich im Überfluß vorhanden sein werden. Damit hängt die preisausgleichende Bedeutung des Terminhandels eng zusammen. „Beim Termingeschäft“, sagt Schanz¹, „greifen Gegenwart und Zukunft ineinander; wenn eine gute Ernte in Aussicht steht, so werden die Terminpreise heruntergehen; das wird aber auch die Verkäufer effektiver Ware zu Konzessionen veranlassen; sie wissen, daß die Chancen in Zukunft für sie nicht günstig stehen, und geben ihre Ware ab; die Preise der Gegenwart und Zukunft nähern sich. Umgekehrt werden die Terminpreise steigen, wenn die Versorgung in der Zukunft sich ungünstig zu stellen scheint; die Verkäufer effektiver Waren werden dann sich zurückhaltend zeigen und der Gegenwartspreis wird auch in die Höhe gehen. Diese teilweise Ausgleichung der Preise der Gegenwart und Zukunft, dies Berücksichtigen von Vorrat und späterer Produktion ist volkswirtschaftlich nützlich; es vermindert die Größe der Preisschwankungen, wirkt auch regulierend auf den Verbrauch und zieht naturgemäß die Ware zeitig dahin, wo der Mangel am größten sein wird.“

Außer der Vorrat und Preis ausgleichenden Wirkung wird ferner die Preis und Vorrat sichernde Wirkung, die sog. Versicherungsfunktion des Terminhandels, als ein bedeutungsvoller Vorzug desselben bezeichnet. Der Terminhandel bietet nämlich die Möglichkeit der Versicherung gegen ungünstige Preisveränderungen, vermindert dadurch aber auch die Zwischenhandelsspesen, da der Zwischenhändler zufolge der Verminderung des beim Geschäftsabschluß übernommenen Risikos mit einem bedeutend geringeren Verdienst sich begnügen kann. Ein konkretes Beispiel wird diese sog. „Rückendeckung“ am besten klarstellen. Nehmen wir an, ein Wiener Kaufmann übernehme von einem Plantagenbesitzer in Java die zukünftige Kaffee-Ernte, welche vom Juni bis Dezember auf den Markt kommen wird. Er will sich diese Qualität Kaffee im voraus sichern. Wie hoch die Preise zur Zeit der Ernte stehen werden, das weiß er jetzt noch nicht mit Sicherheit. Heute will er aber den Terminkauf abschließen, muß sich also jetzt schon zur eventuellen Zahlung des Preises von so und so viel holländischen Gulden verpflichten, ohne Gewißheit darüber zu haben, was die Ware zur Erntezeit wert sein wird. Sinkt in der Zwischenzeit der Preis, dann verliert er, weil er dann seine Ware zu hoch bezahlen muß. Darum sucht

¹ Art. „Börsenwesen“ im Wörterbuch der Volkswirtschaft I^a 556.

er Rückendeckung gegen dieses Risiko. Er geht nach Havre oder Hamburg auf den Markt und verkauft dort eine entsprechende Anzahl Säcke Kaffee zum Tagespreise. Dadurch sichert er sich gegen etwaige Verluste beim Einkauf des Java-Kaffees. Denn fällt der Preis, so verliert er auf den gekauften Java-Kaffee, aber er gewinnt am Havreser oder Hamburger Geschäft. Steigt der Preis, dann gewinnt er am Java-Kaffee und verliert in Hamburg oder Havre. Gewinn und Verlust bilanzieren sich; doch findet der Kaufmann seinen Nutzen wenigstens noch im Detaillieren. Genau so macht es der Getreidehändler. Er kauft z. B. in Argentinien eine Partie Weizen, die ihm nach Europa herüber verfrachtet wird. In der Zwischenzeit kann es aber geschehen, daß die Preise sich zu seinen Ungunsten verschieben. Er verkauft daher ein der schwimmenden Warenmenge entsprechendes Quantum auf Termin und sichert sich dadurch den Preis bis zur Warenankunft gegen ungünstige Veränderungen. Oder umgekehrt: Eine Großmühle verpflichtet sich auf längere Zeit zu Mehrlieferungen. Der Preis ist jetzt schon für diese ganze Periode bestimmt; aber er kann sich ändern, vielleicht zum Nachteil des Großmüllers. Dieser kauft darum jetzt schon Termingetreide für dieselbe Zeit zum Tagespreise und deckt sich so gegen eventuelle Verluste. Effektiv zu liefern oder zu übernehmen braucht der Käufer oder Verkäufer auf dem Terminmarkt ja nicht notwendig. Denn die Technik des Termingeschäfts ermöglicht es, daß jeder Kontrahent, eventuell zu einem andern Kurse, stets jemand findet, der ihm die übernommene Verpflichtung wieder abnimmt. Aber er kann auch die Lieferung der im Termin verschlossenen Ware fordern und besitzt eben dadurch die Sicherheit, daß er über die für sein Geschäft nötigen Warenvorräte auch dann verfügen wird, wenn er durch Effektivkauf sich nicht zeitig zu decken vermag.

Daß die Termingeschäfte den Bedürfnissen und Wünschen des spekulativen Großhandels durchaus entsprechen, kann also nicht bezweifelt werden. Es erübrigt aber die Frage, ob auch von einem höheren, volkswirtschaftlichen Standpunkt aus der Terminhandel schlechthin jene Anerkennung verdient, welche die Börseninteressenten demselben entgegenbringen.

7. Gründe gegen den freien, börsenmäßigen Terminhandel. Die Darlegung des Begriffs, der Natur, der eigenartigen Technik des Terminhandels ließ uns als unmittelbare Wirkungen seiner Herrschaft erkennen: die außerordentliche Erleichterung des Geschäftsabschlusses, die weltumfassende Ausdehnung des Marktes, die unbegrenzte Vermehrung der Umsätze auf dem Markte. Infolgedessen bietet der Terminhandel den geeigneten Boden für Spekulationen im größten Stile, und zwar gerade auch für solche Spekulationen, die einer günstigen Beurteilung sich nicht erfreuen können.

a) Reine Differenzgeschäfte werden ziemlich allgemein als verwerfliche Geschäfte betrachtet und behandelt. Nun aber besteht der Terminhandel

zum großen, ja größten Teile aus reinen Differenzgeschäften. Also nimmt auch der Terminhandel in demselben Umfang an diesem Charakter der Verwerflichkeit teil, als er in reinen Differenzgeschäften sich vollzieht.

Das ist der erste Grund, den man gegen den Terminhandel, als Ganzes betrachtet, ins Feld führen darf.

Selbst Theoretiker wie J. B. Say und McCulloch, die grundsätzlich dem Geschäftsleben die größte Freiheit wahren, haben empfohlen, das Spiel in Börsengeschäften durch Klagloserklärung des Differenzanspruchs einzuschränken. Tatsächlich wird das reine Differenzgeschäft in den meisten Gesetzgebungen dem Spiele und der Wette gleichgeachtet. Auch § 764 des deutschen Bürgerlichen Gesetzbuches bestimmt: „Wird ein auf Lieferung von Waren oder Wertpapieren lautender Vertrag in der Absicht geschlossen, daß der Unterschied zwischen dem vereinbarten Preise und dem Börsen- oder Marktpreis der Lieferungszeit von dem verlierenden Teile an den gewinnenden gezahlt werden soll, so ist der Vertrag als Spiel anzusehen. Dies gilt auch dann, wenn nur die Absicht des einen Teiles auf die Zahlung des Unterschieds gerichtet ist, der andere Teil aber diese Absicht kennt oder kennen muß.“ Spiel- und Wettschulden sind nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch nicht klagbar. Hat aber der Verlierer gezahlt, so kann das Geleistete nicht zurückgefordert werden, abgesehen in der Regel von den Fällen, wo es sich um ein von dem Gesetze direkt verbotenes Spiel handelte.

Spricht man vom Börsenspiel, so werden alle besseren, am Börsenverkehr beteiligten Elemente die Berechtigung diesbezüglicher gesetzlicher Schranken nicht bestreiten wollen. Manche würden selbst einer Verschärfung der Bestimmungen gegen das sittlich und wirtschaftlich verderbliche Differenzspiel kein Hindernis in den Weg legen, soweit dieses Spiel von den sog. Outsiders — von dem großen Privatpublikum, von Offizieren, Handwerkern, Gelehrten, Bauern usw. — betrieben wird. Ja sogar der Vorschlag einer kriminalrechtlichen Verfolgung jener Kommissionäre („Schlepper“), welche gewerbsmäßig nichtberufsmäßige Besucher der Börse zum Differenzspiel verleiten, dürfte bei einem größeren Teile der offiziellen Börsenbesucher entschiedenen Widerspruch kaum finden. Daß aber der Terminhandel, wenn auch nicht formell und begrifflich, so doch materiell und tatsächlich, mit dem Differenzhandel nahezu gänzlich zusammenfällt, daß die weitaus größte Zahl der von berufsmäßigen Börsenbesuchern geschlossenen Termingeschäfte nichts anderes sind als reine Differenzgeschäfte, das wird aufs lebhafteste bestritten, und man muß es bestreiten, weil sonst das Schicksal des Terminhandels sofort entschieden wäre. Es wird darum hingewiesen auf die Usancen der Börse, auf den Inhalt der Schlusßzettel, wodurch reine Differenzgeschäfte als ausgeschlossen erscheinen. Allein das sind nur juristische Normen und Formen, die über die praktischen Verhältnisse genügendes Licht nicht verbreiten können. Sie bilden keine Instanz gegenüber der offenkundigen, von zahlreichen Sachverständ-

digen bezeugten Tatsache, daß nur der geringste Teil der Termingeschäfte zu einer effektiven Lieferung führt. Man braucht dabei nicht einmal auf jene Kontrakte Bezug zu nehmen, die direkt und ausschließlich das Spiel, und nur das Spiel, zum Zwecke haben; es genügt schon der Hinweis auf jene überaus zahlreichen Versicherungs- oder Deckungsgeschäfte, bei denen die Intention und der Wille der Parteien in den weitaus meisten Fällen auf eine wirkliche Lieferung und Abnahme der Ware durchaus nicht abzielt. Ja die ganze Eigenart dieser Geschäfte nötigt dazu, dem Terminhandel, allgemein aufgefaßt, den Charakter eines Effektivhandels abzusprechen. Vermöge der Technik des Terminhandels darf nämlich zunächst derjenige, der im Schlußschein zur effektiven Lieferung und Abnahme sich verpflichtete, mit Sicherheit darauf rechnen, daß er vor der Erfüllungszeit ein korrespondierendes Geschäft abschließen und sich hierdurch der effektiven Erfüllung des ersten Geschäfts entziehen könne. Und das ist nicht bloß eine durch die Technik des Handels gewährte abstrakte Möglichkeit, sondern eine Möglichkeit, die vermöge derselben Technik naturgemäß im weitesten Umfange zur Verwirklichung gelangen muß. Das Termingeschäft wickelt sich ja nicht zwischen zwei Kontrahenten ab, sondern innerhalb einer ganzen Kette von Personen; es geht durch zwanzig, dreißig, vierzig, vielleicht fünfzig Hände. Zwischen den inneren Gliedern dieser Kette kommt es natürlich nur zur Differenzzahlung; und wenn auch nach den bei der Börse geltenden Usancen unter normalen Verhältnissen zwischen dem ersten und letzten Glied ein wirklicher Austausch der Ware und des Preises stattfinden sollte, so ist es doch anderseits eine unbestreitbare Tatsache, daß selbst hier eine Differenzzahlung vielfach die effektive Erfüllung vertritt, ja daß nicht selten das „Bestehen auf der Erfüllung“ als etwas ganz Unerwartetes erscheint.

Freilich vermag man aus der äußeren Konstruktion des Rechtsgeschäfts für den Augenblick der Eingehung des Geschäfts die Absicht der Kontrahenten, von vornherein eine effektive Lieferung und Abnahme der Ware auszuschließen, nicht festzustellen. Sonst aber fehlt meist jeder genügende objektive Anhaltspunkt für die Ergründung der subjektiven Absichten der Parteien. Daher kann mit voller Sicherheit der Charakter des Geschäfts als eines bloßen Differenzgeschäfts regelmäßig erst im Stadium der Geschäftsabwicklung nachgewiesen werden. Jener Umstand nun kommt den Freunden des Terminhandels außerordentlich zu statten. Sie können sich auf die in der Jurisprudenz herrschende und vielleicht der Gesetzgebung zu Grunde liegende Definition des Differenzgeschäfts berufen, derzufolge ein Differenzgeschäft nicht vorliegt, wenn nicht schon beim Abschluß des Geschäfts die effektive Lieferung ausdrücklich oder stillschweigend ausgeschlossen worden ist. Diese Definition, welche praktisch dazu führt, daß niemand ein Differenzgeschäft konstatieren kann, nennt Karl Adler „einen ad hoc von der alten manchesterlichen Doktrin konstruierten Begriff“. Mag dem so sein oder nicht —, jedenfalls entspricht

die juristische Formulierung jenes Begriffs nicht den tatsächlichen Verhältnissen¹.

Die Jurisprudenz müßte doch die Tatsache im Auge behalten, daß die Kontrahenten regelmäßig gegen die effektive Erfüllung sich gleichgültig verhalten, und daß bei ihnen tatsächlich von vornherein die Absicht besteht, das Ganze in eine Differenzzahlung aufzulösen. Gilt aber das Termingeschäft als präsumtives Differenzgeschäft, so wäre es für den Juristen und die Gesetzgebung leicht, die logisch allein zulässige Konsequenz zu ziehen: daß nämlich das Termingeschäft im Zweifel, bis zum Beweis des Gegenteils, als Spielgeschäft behandelt, den Ansprüchen aus demselben die Klage versagt, eventuell vielleicht auch die Rückforderung bereits geleisteter Zahlung gestattet werden müsse.

Wer nun sogar der Ansicht huldigt, daß die Nachteile des Differenzspiels so groß seien, daß sie alle angeblichen Vorteile des Terminhandels überwiegen, der dürfte geneigt sein, ein absolutes Verbot jener Handelsform zu befürworten.

b) Er wird sich vielleicht in dieser Auffassung noch bestärkt fühlen, je aufmerksamer er den schädigenden Einfluß des Terminhandels auf die Preisbildung, insbesondere für landwirtschaftliche Produkte, ins Auge faßt. Man versteht die nahezu allgemeine Abneigung des Bauernstands gegen den Terminhandel sowie seine Forderung nach dem ihm gebührenden Einfluß auf die Preisbestimmung für landwirtschaftliche Erzeugnisse. Die Alleinherrschaft der Handelsbörse wird hier geradezu als unnatürlich empfunden.

Nun wäre es allerdings verfehlt, wollte man den Terminhandel allein für den Preissturz der Zerealien verantwortlich machen. Zur Erklärung dieser Erscheinung sind vor allem sonstige allgemeine Ursachen, z. B. die überseeische Konkurrenz², die Erleichterung des Verkehrs, die sinkenden

¹ Der englische Vorkämpfer gegen den Terminhandel, Charles William Smith, ein Liverpoolscher Makler, erzählt von sich selbst, er habe 100 000 Termingeschäfte abgeschlossen, ohne nur ein Pfund wirklicher Ware als Käufer oder Verkäufer gehandelt zu haben — einen einzigen Fall ausgenommen. In dem „Annual Statement of the Liverpool corn clearing house“ wurden mit Bezug auf das am 31. März 1894 endende Geschäftsjahr mitgeteilt, daß im Verlauf des Berichtsjahres ein Verkauf von 12 235 000 Quintal Terminware nur 3810 Quintal effektive Ware entsprochen habe. Nach den Landwirtschaftlichen Jahrbüchern (1894, Ergänzungsband I 20) verhielt sich in Neuyork der Terminhandel durchschnittlich zum Kassageschäft wie 28:1, in Chicago wie 50:1. Massy (Des halles et marchés [Paris 1861]) berichtete, daß mehr als das zehnfache Quantum des tatsächlich fabrizierten Mehlbetrages den Gegenstand des Börsenhandels in Paris gebildet habe. An der Berliner Börse wurden, wie Cohn 1868 in der Zeitschrift des Preussischen Statistischen Bureaus bemerkt, im Durchschnitt jährlich in Zeitkäufen 2 000 000 Wispel Roggen verschlissen, gegenüber einer jährlichen Zufuhr von 100 000 Wispel Roggen usw.

² Heute braucht die deutsche Landwirtschaft nicht durch Zölle gegen die ausländische Konkurrenz geschützt zu werden. Die Valutaverhältnisse gewähren Schutz.

Frachtsätze, Valutaverhältnisse, Änderungen in der Konsumtion usw., herbeizuziehen. Daß aber der Terminhandel den Preisdruck nicht wenig verschärfen kann, dürfte mit Recht kaum zu bestreiten sein.

Die Statistik läßt uns hier einigermaßen im Stiche. Sie offenbart die Bewegung der Preise, belehrt uns aber nicht, wie wir es wünschten, über die sehr komplizierten Ursachen der Preisbildung. Da müssen andere Erwägungen Platz greifen, teilweise deduktiver Art, und nicht zum geringen Teile die Berücksichtigung dessen, was man treffend die Psychologie der Börse genannt hat.

Der Terminhandel wird als schneller Vermittler der Weltkonjunktur und des Welthandelspreises über alle Wirtschaftsgebiete hin von seinen Freunden mit Lob überhäuft; er verteile die Weltvorräte nach dem Bedarf der einzelnen Länder; wenn irgendwo der Preis über das Niveau des Weltmarktpreises sich erhebe, so werde der Terminhandel alsbald eine Ausgleichung bewirken, indem er Waren bzw. Angebote an den betreffenden Ort dirigiere.

Die Loslösung des Großhandels von der heimischen Produktion, die Mißachtung der nationalwirtschaftlichen Interessen, die Gleichgültigkeit gegenüber der inländischen Landwirtschaft kann aber kaum offener zu Tage treten als durch eine solche Argumentation.

War denn die Lage der europäischen und der deutschen Landwirtschaft vor dem Weltkriege nicht schon genug erschwert durch die ausländische Konkurrenz? Mußte der Import noch durch den Terminhandel forciert, die natürliche Macht des Weltverkehrs und der Weltkonjunktur ins Übermaß künstlich gesteigert werden? Der Schutz, den der Staat seiner Landwirtschaft leisten muß, begriff nicht nur die Gewährung hinreichender Zölle gegenüber der ausländischen Konkurrenz in sich, sondern auch die Abwehr gegenüber einer Spekulation, welche vermittels des Terminhandels die Weltkonjunktur und den Weltmarktpreis in der ganzen Schwere, mit unvermittelter und deshalb verheerender Schnelligkeit auf den inländischen Markt wirken und jede den nationalen Produktionsbedingungen entsprechende Preisbildung verhindern ließ.

c) Nicht nur hat der Terminhandel die Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf die Preisbildung im Inland beschleunigt und verschärft, er enthält auch Momente, die in der Beurteilung des Wertes der Produkte irreführen und geradezu eine Fälschung der Preise bewirken mußte. Wir denken hierbei speziell an die bloßen Differenzgeschäfte.

Je öfter auf einem Markte die Ware von einer Hand zur andern wandert, ohne den Markt zu verlassen, um so unklarer wird das Bild des Marktes. Man ist nicht sicher, ob etwas, das schon gekauft wurde, noch zwanzigmal verkauft wird oder nicht. Die durch die Technik des Terminhandels ermöglichte und insbesondere durch die Versicherungsfunktion desselben künstlich gesteigerte Häufigkeit der Scheinumsätze gibt dem

Markte, mit Rücksicht auf die Zahl der kaus- und verkaufslustigen Spekulanten, eine Ausdehnung, die in absolut keinem Verhältnis steht zur realen Produktionsmenge, zum wirklichen Bedarfe an Getreide und dem tatsächlichen Vorrat. Freilich wird auch ohne Terminhandel die Summe der Umsätze von Getreide größer sein als die Produktenmenge, weil numerisch dieselbe Ware von Groß- und Kleinhändlern wiederholt gekauft und verkauft werden kann, ehe sie bis zum Konsumenten gelangt. Aber dieser Unterschied schwindet gänzlich hinter der Verschiedenheit, welche zwischen den zuweilen die ganze Weltermte übersteigenden Terminumsätzen und der effektiven Produktenmenge besteht.

Hält man nun an der teleologischen Auffassung des Wertes fest, erblickt man im Werte den Grad der Bedeutung einer Ware — nach Brauchbarkeit und Seltenheit — für die Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse, dann liegt es auf der Hand, daß die enorme Menge Getreide, welche im Terminhandel zum Verkauf angeboten wird, die Vorstellung erzeugt, jede auch noch so umfassende Nachfrage werde allzeit ein mehr als ausreichendes Angebot vorfinden. Dadurch erscheint aber der Wert des Getreides als ein geringerer, da die Abhängigkeit von dem individuellen Quantum, das bei jedem Einzelkauf in Betracht kommt, sich als wesentlich herabgemindert darstellen muß.

Wenn man es als eine Schattenseite des Terminhandels bezeichnen darf, daß die durch ihn eröffnete Möglichkeit, Nachfrage und Angebot über die bestehenden Warenquantitäten auszubreiten, eine geradezu unbegrenzte ist, so wird damit zunächst noch kein Urteil über die am Terminhandel beteiligten Personen gefällt, vielmehr lediglich auf eine aus der Natur und Technik des Geschäfts sich objektiv ergebende unleugbare Tatsache hingewiesen. „In unsrem großen Handelsverkehr“, sagt Wilhelm Neurath¹, „können . . . Warenmengen ausgebaut und verkauft werden, die gar nicht vorhanden sind und gar nicht produziert werden. Dies geschieht sehr häufig in den sog. Zeit- und Termingeschäften des Börsenhandels. Es wird nicht selten im ganzen weit mehr Kaffee, Rohbaumwolle, Getreide usw. auf einige Monate voraus, auf spätere Lieferung, verkauft, als von diesen Artikeln zurzeit vorhanden oder für den Handel zugänglich sein wird. Hier haben wir es mit fiktiven Angeboten zu tun. Ebenso kann ein Teil oder ein großer Teil der Nachfragen über die für Ankauf von Waren verfügbaren Mittel hinausgehen. Man kauft dann weit mehr nach einigen Monaten zu beziehende Waren, als man wirklich zu erwerben sucht und wirklich zu erwerben imstande wäre. Die Angebote und Nachfragen des Börsenhandels werden also zu (objektiv) unwahren, falschen Angeboten und Nachfragen, und die Preise sind dann ebenfalls gefälscht. Mancher Volkswirt beruhigt sich in dem Glauben, daß die Fälschungen des Angebots und die der Nachfrage sich im großen und ganzen gerade paraly-

¹ Elemente der Volkswirtschaftslehre⁸ (1895) 152 f.

sieren, d. h. wechselseitig ausgleichen, daß die Preise sich so richtig stellen, als würden sie nur durch wahre Angebote und wahre Nachfragen gebildet.“ Die Erfahrung beweist jedoch, daß die fiktiven Angebote und Nachfragen sich durchaus nicht immer gegenseitig ausgleichen. Nicht selten führen vielmehr die fiktiven Nachfragen zu einer unberechtigten Steigerung, die fiktiven Angebote zu einer unnatürlichen Depression der Preise, selbst abgesehen von den Fällen, in welchen Syndikate, Corners, Ringe, Schwänze u. dgl. eine Hausse-Bewegung oder einen Tiefstand (Baisse) der Preise absichtlich und künstlich hervorrufen.

„All speculation is manipulation!“ Man braucht dabei nicht ausschließlich an offenbar betrügerische Manipulationen zu denken, obwohl auch diese — nach dem Zeugnis hervorragender Kenner der Verhältnisse¹ — durchaus nicht ausgeschlossen sind. Daß aber direkte, künstliche, spekulative Eingriffe in die Preisbewegung überhaupt möglich sind und gerade im Bereich des Terminhandels mit besonderer Leichtigkeit sich vollziehen, wird von niemand ernstlich bestritten. Auch an Motiven hierfür fehlt es der Spekulation offenbar nicht. Während die Produktion und die Verarbeitung im allgemeinen der Stabilität der Preise und sicherer Kalkule bedürfen, hat die Spekulation ein hervorragendes Interesse an der Bewegung. Darum sucht sie mit allen Mitteln und dem ihr natürlichen Hange zur Übertreibung direkt und absichtlich Preisschwankungen zu erzeugen —, „jenes anmutige Wellengekräusel, an dem die Kulisse schmarotzt“, wie Karl Adler sich ausdrückt. Man hat dem Terminhandel nachgerühmt, daß er jeder Kartellbildung zum Zwecke künstlicher Preissteigerung leicht und schnell entgegenwirken könne. Sind aber dadurch die Schäden wett gemacht, die er nach der andern Seite, durch unnatürliche Preisdepressionen, verursacht? Eine Hausse läßt sich überhaupt schwieriger mit Erfolg durchführen als eine Baissierung des Preises. Man muß, um eine Hausse-Spekulation zum Siege zu führen, nicht nur alle Ware, die an der Börse ist, zu beherrschen wissen, sondern ebenfalls die Zuflüsse von außen hemmen oder hindern. Um die Hausse in die Flucht zu schlagen und um eine Baisse hervorzurufen, genügt es dagegen, daß man über eine mehr oder minder beträchtliche Menge Waren verfügen kann. Der mittelalterliche Kornwucherer benutzte seine Macht, um das Angebot zu verringern. Er kaufte das Getreide auf und steigerte den Preis. Der heutige Spekulant vergrößert umgekehrt das Angebot, indem er den Papierweizen in Menge auf den Markt wirft. Niemand kann feststellen, ob er jenen Weizen besitzt oder von außen herbeizuziehen vermag. Das Angebot ist da, es drückt

¹ „Die so einflußreiche Statistik der sichtbaren Vorräte Nordamerikas wird vom nordamerikanischen Elevatorenring fast immer gefälscht, und zwar in einem Umfange bis zu 20 % des vorgeblichen Gesamtivrats. Dazu kommen systematisch zur Verbreitung gelangende Lügenberichte über die wachsenden Saaten, über die Aussaatfläche, über die Ernteerträge“ usw. Ruhland, Monatliche Nachrichten aus dem Internationalen Bureau zur Regelung der Getreidepreise 123.

den Preis. Zur Durchführung eines solchen Manövers bedarf es nicht gerade großen Kapitals. Tausend Mark Kapital können bei einem Effektivgeschäft nur die dem gleichen Betrag entsprechende Warenmenge in Bewegung setzen, bei einem Differenzgeschäft aber viel bedeutendere Mengen fingierter Waren auf den Markt wirken lassen. In der Berliner Börsen-Enquete erklärte diesbezüglich ein Sachverständiger: „Wenn ich ein Differenzgeschäft machen will, kommt es mir gar nicht darauf an, ob ich 100 oder 600 Wispel Roggen kaufe; wenn ich aber ein Effektivgeschäft machen will, so nehme ich nur ein Quantum, welches meinem effektiven Engagement entspricht.“ Des niedrigen Preises bedürfen vor allem diejenigen Spekulanten, die auf Termin Getreide verkauft haben. Sie möchten für den Stichtag, an dem sie eventuell zu liefern haben werden, oder wo der Differenzausgleich sich vollzieht, billige Ware zur Verfügung haben. Sie werden darum auch stets geneigt sein, durch Baisse-Operationen ihr Ziel zu erreichen.

Auf diese Weise vereinigt sich alles, um die Lage des Produzenten ungünstig zu gestalten. Der Händler berücksichtigt nicht die konkreten, sondern Produktionsbedingungen, mit denen der Landwirt zu rechnen hat. Er kennt nur den Welthandelspreis über sich, wie derselbe an der Börse gemacht wird. Um zu profitieren, sucht er noch einen Druck auf den Produzenten auszuüben. Ist das konkrete Produkt des Landwirts in irgend einer Hinsicht schlechter als die Usanceware, dann wird der Händler gewiß nicht verfehlen, weniger zu zahlen; ist aber das Produkt besser, dann verweist ein nicht gerade skrupulöser Händler auf den gedruckten Kurszettel der Getreidebörse und versichert, daß der Welthandelspreis eine für ihn absolut entscheidende Preisgrenze darstelle, an die er sich halten müsse, wenn er nicht dem wirtschaftlichen Ruin anheimfallen wolle. Dieser Welthandelspreis aber ist, wie gesagt, durch fiktive Angebote, durch künstliche Baisse-Operationen weit regelmäßiger zum Schaden als zum Vorteil der Produzenten gefälscht.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit für unsre Darlegungen zu erheben, glauben wir dennoch, daß die angeführten Momente bereits völlig ausreichen, um die preisverwirrende und preisfälschende Wirkung des Terminhandels ins helle Licht zu setzen. Nur möchten wir noch einmal kurz daran erinnern, daß Preisschwankungen und Preisdepressionen für den Bauernstand viel nachteiliger wirken, als dies auf andern volkswirtschaftlichen Gebieten der Fall zu sein pflegt. Wenn auf der Effektenbörse 200 Stück Aktien angeboten werden, aber kein Käufer da ist, dann sinken alle Aktien derselben Art. Doch die Besitzer der Aktien können zumeist ihre Wertpapiere in der Kasse liegen lassen, bis bessere Zeiten kommen; nur diejenigen, die gerade in diesem ungünstigen Augenblick unbedingt verkaufen müssen, leiden unter einer *à la baisse*-Spekulation. Wird in einem bestimmten Zeitpunkt durch derartige Spekulationen an der landwirtschaftlichen Produktenbörse ein Preis hervorgerufen, der zwar

den augenblicklichen Angebots- und Nachfrageverhältnissen an der Börse, nicht aber dem Vorrat und Bedarf im ganzen volkswirtschaftlichen Gebiet entspricht, dann sinkt innerhalb dieses Gebiets der Wert des Getreides überhaupt. Die isolierten Landwirte können aber in der Regel nicht auf bessere Zeiten warten; sie müssen ihre Produkte jetzt verkaufen, um von dem Ertrag zu leben, Steuern zu zahlen und sonstige Verbindlichkeiten zu erfüllen. Es liegt darum auf der Hand, daß die Preisfixierung für landwirtschaftliche Produkte, die Genauigkeit, mit der sich hier der Preis an der Börse den reellen Bedingungen, dem wirklichen Angebot und der wirklichen Nachfrage, den tatsächlichen Produktions- und Konsumtionsverhältnissen anschließt, von einer unendlich größeren volkswirtschaftlichen Bedeutung ist, als wenn es sich um die Preisbestimmung von Effekten handelt (Philippovich). Der Getreidepreis bestimmt ja das Einkommen einer ganzen, großen, für das sittliche, gesellschaftliche, staatliche Leben überaus wichtigen Bevölkerungsklasse, beherrscht ihre Existenz, die Fortdauer und Vervollkommnung ihrer produktiven Tätigkeit. Dazu kommt noch ein anderer Umstand. Bei Wertpapieren kehrt stets ein Zeitpunkt wieder, wo der effektive Wert mit voller Genauigkeit festzustellen ist und wo eine entgegengesetzte Spekulation nicht mehr aufrecht erhalten werden kann: es ist der Augenblick, in welchem die Dividende bezahlt wird. Werden z. B. 10 Gulden Dividende ausgezahlt, so schätzen wir danach das Papier auf 200 Gulden. Alle vorhergehenden Schwankungen werden dadurch — „*ceteris paribus*“ — rektifiziert. Die Bestimmung der Dividende durch die Generalversammlung einer Aktiengesellschaft gewährt also in bestimmten Zeitpunkten eine sichere Unterlage zur Beurteilung des reellen Wertes der Papiere. Nicht so für landwirtschaftliche Produkte. Hier gibt es keinen Zeitpunkt, wo man mit gleicher Sicherheit den effektiven Wert des Getreides feststellen könnte. Da handelt es sich um zukünftige Ernten, um die Milliardenproduktion der ganzen Welt. Man ist hierfür auf Schätzungen angewiesen, welche den schwierigsten Problemen gegenüberstehen und auch trotz aller Fortschritte des Handels vor großen Irrtümern nicht geschützt sind¹. Selbst wenn die

¹ Als besonderer Vorzug des Terminhandels wird die „Signalisierung“ (David Cohn) der Getreidepreise hingestellt. Es werde dadurch auch der Landwirtschaft eine verlässliche Information über die künftige Marktlage geboten, so daß sie hiernach ihre Verkäufe einrichten könne. Karl Viškovský bemerkt hierzu mit Recht (Wiener Enquete 720): „Terminpreise werden in unsrem Terminhandel für einen Zeitraum bis zu neun Monaten voraus notiert und vonseiten des Handels als ein Ausfluß der Erwägungen der spekulativen Intelligenz über die künftige Marktlage bezeichnet. Es ist aber eine andere Frage, ob tatsächlich dem Handel solche Behelfe zu Gebote stehen, die eine tunlichst verlässliche Signalisierung des künftigen Preises zulassen, oder ob in den für einen so entfernten Zeitpunkt signalisierten Preisen nicht bloß Spekulationspreise zu erblicken sind, die mit der wirklichen Marktlage in keinem direkten Zusammenhang stehen. Für meine Person halte ich wenigstens eine Signalisierung der Getreidepreise für einen so entfernten Zeitpunkt für höchst unverläßlich, da in einem Momente, wo

Welternte vorhanden ist, kann man über die Größe und Art derselben sehr verschiedener Meinung sein. Dazu ist die Ernte nicht gleichzeitig auf der ganzen Welt; fortwährend wirken wechselnde Einflüsse auf den Wert des Getreides ein usw. Da ist ein fruchtbares Feld für die Spekulation gegeben. Sie kann zur Zeit der inländischen Ernte, also in dem Augenblick, wo der Landwirt regelmäßig den größten Teil seiner Produkte verkaufen muß, anderswoher Getreide herbeischaffen, fiktive Terminware anbieten, um den Preis zu drücken und die Notlage des Landwirts im eigenen Interesse auszubeuten. Der nicht ausreichend organisierte Bauernstand steht hilflos solchen Machinationen gegenüber. Er fühlt die fremde Hand in seiner Tasche, doch er weiß ganz wohl, wessen Hand es ist, gegen den er den staatlichen Schutz anruft.

Wenn Lexis sagt¹: „Die volkswirtschaftliche Aufgabe der Spekulation, wie des Handels überhaupt, wird im großen und ganzen erfüllt. während jeder einzelne Spekulant nur sein privatwirtschaftliches Interesse verfolgt, indem er billig zu kaufen und teuer zu verkaufen sucht“, — so wird man, um manchesterlichen Optimismus fernzuhalten, doch auch noch andere Erwägungen herbeiziehen dürfen. Man hat gegen die Börsenreformbestrebungen den Vorwurf erhoben, daß sie überwiegend unter moralisierenden Gesichtspunkten arbeiten. Mit Rücksicht auf diesen Einwand betont Gustav Cohn in einem Aufsatz über „Ethik und Reaktion in der Volkswirtschaft“², daß gerade das nationalökonomisch Mangelhafte am Börsenverkehr zu den moralisierenden Gesichtspunkten geführt habe, und daß somit von letzteren eine Mißkennung der ökonomischen Rücksichten nicht zu fürchten sei. Die Anwendung der moralisierenden Gesichtspunkte läuft, Cohn zufolge, auf nichts anderes hinaus als auf die Ausbreitung der schützenden Hand staatlicher Gesetzgebung auch über dieses Gebiet wirtschaftlichen Verkehrs. Hierzu drängt die ethische Pflicht, vermöge deren die Staatsgewalt das Gemeinwohl des Volkes zu schützen sich berufen weiß, anderseits die sichere Erkenntnis, daß die Art und Weise der Ausgestaltung des Börsenverkehrs für das nationale Gemeinwohl von hohem Belang ist. Man darf schließlich ja wohl — ohne zuviel zu sagen — ebenfalls behaupten, daß auf der Börse die „nächste Gelegenheit“ zur geschäftlichen Unmoral nicht gerade einen Ausnahmefall darstellt.

Wenn aber speziell der Terminhandel die Aufmerksamkeit der Regierungen (vor dem Kriege) besonders auf sich lenkte, so begreift sich das leicht wegen des enormen Schadens, den diese Handelsform angerichtet hat. Die Milliarden, die Spekulanten auf diesem Felde verdienten, wurden von den Gerichtsboten, welche dem Bauern Hab und Gut versteigerten, für das Großkapital einkassiert. Niemand im Volke — außer den Börseninteressenten und einigen Theoretikern — begeistert sich für den börsenmäßigen Terminhandel — diese ungeheuerliche Mystifikation!

eine jede Basis für die Beurteilung der künftigen, sowohl inländischen wie ausländischen Ernte, sowie über die vorhandenen Vorräte aus der letzten Ernte, wie auch über den künftigen Bedarf fehlt, von einer geregelten und auch nur wenig verlässlichen Preisbildung nicht die Rede sein kann“

¹ Art. „Handel“ in Schönbergs Handbuch I⁴ 289.

² In Schmollers Jahrbuch XXIV (1909) 839 ff.

Ja, der Terminhandel — eine Mystifikation! — Das ist der dritte und letzte Gesichtspunkt, unter welchem wir dieses Geschäft noch kurz betrachten wollen.

Der Terminhandel ist „Handel“. Der Handel aber soll die Verbindungen zwischen Konsumenten und Produzenten ermöglichen, erleichtern, verwirklichen. Die Ware von einem Orte und von einer Person mittelbar oder unmittelbar an einen andern Ort und in die Hände einer andern Person, die ihrer bedarf, zu bringen, die Ware zu pflegen, zu sortieren, die einzelnen Grade des Wertes, der Brauchbarkeit zu bestimmen, die Ware danach einzuteilen und so für das Publikum die Möglichkeit der Auswahl zu erleichtern — dies und ähnliches gehört zu der naturgemäßen Bestimmung und Aufgaben des Handels. Und der Terminhandel? Alles ist an ihm fiktiv, ins Unnatürliche verzerrt. Er kleidet sich in die juristischen Formen des Warenhandels; er kauft und verkauft Getreide, und doch sind das fast immer warenlose Geschäfte! Eine Warenbewegung findet nur bei dem geringsten Teile der Transaktionen statt. Weder der Verkäufer braucht das Objekt zu haben oder anzuschaffen oder zu liefern, noch muß der Käufer die Ware empfangen oder bezahlen. Ein wirklicher Umsatz der Verkehrsgegenstände findet in zahllosen Scheinumsätzen nicht statt. Nur um Preisdifferenzen wird gespielt, und man nennt dies Spiel legitim, wenn man auf Versicherung und Deckung als einen ehrbaren Zweck sich berufen kann — nach dem bekannten Satze: Der Zweck heiligt die Mittel!¹

Der Terminhandel ist Getreidehandel in dem hier zunächst berücksichtigten Falle, aber ein Getreidehandel, bei welchem die Frage nach dem

¹ Die Versicherungs- oder Deckungsfunktion hat nur Bedeutung für den Großhandel, die Großproduktion, die Großmüllerei; sie beeinträchtigt sehr die Konkurrenzfähigkeit der kleinen Müller, die sich nicht auf dem Terminmarkt zu versichern imstande sind. Die großen Mühlen können vermöge der Versicherung auf sehr ausgedehnte Fristen Mehllieferungen übernehmen und beschränken dadurch dem kleinen Müller das Terrain. Ohne Zweifel ist die Versicherung gegen Preisschwankungen für den Großkaufmann, der aus weiter Ferne Getreide importiert, von höchster Bedeutung. Allein zu allen Zeiten galt die Übernahme des Risikos als ein Wesenselement des Handels, als ein Rechtstitel für seinen Gewinn. Was etwa in dem einen Geschäft verloren wird, können ja auch andere Geschäfte wieder einbringen. Überdies entscheidet im Bereich der Volkswirtschaft nicht ausschließlich das Interesse des Großhandels. Versicherungsgeschäfte können in größerem Umfang nur gemacht werden, wenn abstrakte und fiktive Ware, anderes und mehr Getreide, als gewachsen ist, den Gegenstand des Handels bildet. Dies künstlich vermehrte Angebot der als effektiv geltenden, in Wirklichkeit aber fiktiven Ware drückt jedoch, wie wir sahen, zum Schaden der Landwirtschaft auf die Preise. Warum sollte der Großhandel nicht dieselbe Genialität, die er in der Ausbildung des Terminhandels bekundete, betätigen, indem er unter den Interessenten eine wirkliche Versicherung gegen Preisschwankungen einrichtet, nachdem schon viel schwierigere Probleme auf dem Gebiet der Versicherung gelöst wurden? Jedenfalls entspricht es der Gerechtigkeit, daß diejenigen, welche den Vorteil einer Versicherung gegen Preisschwankungen genießen, die Kosten nicht auf andere ablenken.

wirklichen Getreidebedarf und dem wirklichen Getreidevorrat nur eine verhältnismäßig untergeordnete Bedeutung spielt. Der Differenzspieler dient ja nicht den Produzenten und Konsumenten, er beherrscht sie, diktiert ihnen die Preise, weil er den Markt völlig beherrscht. Nicht das öffentliche Wohl, sondern der eigene Verdienst ist ihm dabei das höchste, ja sogar das einzige Gesetz! Der Terminhandel ist Getreidehandel, aber das Getreide, welches er kauft und verkauft, hat keine reelle Existenz, es wächst nicht in der Natur in der Form und in der Menge, wie es den Gegenstand des Handels bildet. Der Usanceweizen ist vaterlandslos, von keiner bestimmten Provenienz und oft von einer Beschaffenheit, die den Bedürfnissen der Konsumenten wenig entspricht. Mit Recht hat man daher die Schaffung der Usanceware als eine naturwidrige Übertragung der Gepflogenheiten des Effektenhandels auf den Getreidehandel bezeichnet. Effekten erscheinen nur als Gattung oder Art; der Weizen, der Roggen dagegen ist nicht in gleichem Maße Gattungsware; er unterscheidet sich nach individuellen Eigenschaften, nach Ernte, Provenienz usw.

Es sind insbesondere diese Naturwidrigkeiten, diese überspannte Mobilisierung und Fungibilität der Ware und des Geschäfts, gegen welche speziell der Bauernstand sich wendet. Keine Klage wird laut über konkrete Fortschritte der Technik, über die Kostenersparnis beim modernen Elevatorensystem, über billige Frachtsätze für das „alla rinfusa“ beförderte Getreide¹, über intensive Mehlgewinnung usw. Mögen diese Neuerungen die Getreidepreise auch drücken, es handelt sich dabei doch um einen wahren Fortschritt der industriellen Technik, um Errungenschaften, die ein Gemeingut aller darstellen. Das aber trifft beim Terminhandel nicht zu. Er ist kein Fortschritt, sondern eine völlige Verkehrung der Handelstätigkeit. Drei Voraussetzungen müssen sich vereinen, sagt v. Górski², damit vom Handel die Rede sein könne: „eine Tätigkeit, eine Vermittlung (zwischen Produzent und Konsument) und ein Güterverkehr. Diese drei Elemente lassen sich mehr oder weniger mobilisieren, aber eine konkrete Gestalt müssen sie haben, sich ganz in Abstraktionen verflüchtigen dürfen sie nicht. So lange dies nicht der Fall war, konnte man mit Recht von einer distributiven Funktion des Handels, von einem Erwerb, von der wertsteigernden Funktion des Handels, somit von seiner Produktivität reden. Sobald sich aber jene drei Elemente ganz in die Luft verflüchtigen, sobald die Tätigkeit auf das Unterschreiben eines Blanketts, die Vermittlung auf einen momentanen Kontakt von zwei Spekulanten, also von

¹ Das in bedeutenden Mengen zusammengeworfene Getreide hat, obwohl seiner Materie nach hart und trocken, die auch andern Massengütern, z. B. der Kohle, zukommende Eigentümlichkeit, die man als Trockenflüssigkeit bezeichnet. Als Großhandelsgut kann das Getreide ohne Wertverminderung beliebig geteilt, zusammengeschüttet werden; es gleitet ohne Verpackung durch die eigene Schwere fort, kann jeder Form eines Transportkörpers sich anpassen.

² Wiener Enquete 413.

zwei Vermittlern, der Güterverkehr auf die Skontration von gegenseitigen Kündigungsscheinen, alle diese natürlichen Elemente somit auf eine Null zusammenschrumpfen, so taucht von selbst die Frage auf, ob auf solche Transaktionen noch der Name ‚Handel‘ paßt.“ Das Volk hat diese Frage längst entschieden. Eine Änderung seines Urteils ist niemals und nirgends zu erwarten. „Das Christentum hat das Brot geheiligt“, sagt Ruhland¹. „Es zu Boden zu werfen, betrachtet die fromme Sitte als eine Sünde. Von allen materiellen Gütern dieser Erde ist für die Menschen das Brot am wenigsten zu entbehren. Und dieses Brot hat als Brotgetreide der Blankoterminalhandel in eine Spielmarke verwandelt, um an der Börse ein ‚Monte Carlo ohne Musik‘ sich einzurichten, bei dem das internationale Großkapital als Bankhalter sitzt. Das ist ein der christlichen Auffassung direkt widersprechender Mißbrauch des Brotes, welcher in christlichen Staaten verboten sein muß.“

5. *Endergebnis.* a) Effektive, individualisierte Lieferungs-geschäfte², bei denen erst ein späterer Termin für Erledigung des Geschäfts in Aussicht genommen ist, widersprechen im allgemeinen nicht den Anforderungen an einen gesunden Börsenverkehr. So sucht der Kapitalist Anlage für seine Gelder, indem er den Bankier beauftragt, bestimmte Papiere an der Börse zu kaufen. Der Müller deckt auf diese Weise seinen Bedarf, und der Gutsbesitzer sichert sich für bestimmte Zeit den Absatz seiner Produkte und feste Einnahmen.

b) Differenzgeschäfte, die bloßes Spiel für Preisdifferenzen sind, Geschäfte fiktiven Charakters, die zu ihrem Inhalt nicht den Kauf oder Verkauf wirklicher Werte, von Waren oder Wertpapieren haben, entbehren der Eigenschaft volkswirtschaftlich wertvollen Handels. Das aus solchen Geschäften hervorgehende Einkommen ist Beuteeinkommen und als solches zu behandeln.

Schweren Schaden verursacht die Verlockung Unerfahrener zum Börsenspiel durch berufsmäßige Spekulanten, nicht nur wegen der unmittelbaren Verluste der Verleiteten, sondern auch infolge der Ablenkung weiterer Kreise von ernster und regelmäßiger Arbeit durch Pflege der Sucht nach leichtem, zufälligem Gewinn. Die erfahrenen Kreise werden nicht so leicht geschädigt.

c) Nach den oben dargelegten Gründen muß das gesetzliche Verbot des börsenmäßigen Terminhandels in Getreide und sonstigen notwendigen Lebensbedürfnissen als voll berechtigt erscheinen³.

¹ Zur Aufhebung der Blankotermingeschäfte 57.

² Unwirksam wird das handelsrechtliche Lieferungsgeschäft nach der Novelle von 1908, wenn die Absicht nur auf Differenzzahlung geht Vgl. Rießer, Die handelsrechtlichen Lieferungsgeschäfte (1900).

³ Das deutsche Börsengesetz von 1896 hatte auch den börsenmäßigen Terminhandel in Anteilen von Bergwerksfabrikunternehmungen untersagt. Die Novelle zum Börsen-

d) Auch bezüglich der andern börsenmäßigen Termingeschäfte mit Genuscharakter ist dahin zu achten, daß auf den Fondsbörsen und im Warenhandel die Preisbildung nicht dem bestimmenden Einfluß normaler Faktoren durch die Spekulation entzogen werde (Bildung von Ringen, um den Preisen eine bestimmte Richtung zu geben, Fälschung der Marktmeinung durch unwahre Nachrichten usw.). Großer Schaden wird ferner angerichtet, wenn die Spekulation mit Papieren zweifelhafter oder noch minderer Güte die Börse überschwemmt und das leichtgläubige Publikum um sein Geld bringt usw.

e) Für die Beurteilung des Börsenwesens und der Börsengeschäfte kommt in besonderer Weise der allgemeine Grundsatz zur Geltung, daß der privatwirtschaftliche Gewinn im Einklang bleiben muß mit der volkswirtschaftlichen Aufgabe, und daß ein Geschäftsgewinn, der in seiner Existenz und Größe außer Beziehung steht zu einem der Bedarfsversorgung des Volkes geleisteten Dienste, volkswirtschaftlicher Berechtigung entbehrt¹.

Kurz seien hier die Prämiengeschäfte und Nochgeschäfte² erwähnt. Man unterscheidet bei den Termingeschäften fest abgeschlossene Geschäfte, bei welchen die Kontrahenten fest an den Vertrag gebunden sind und die Zeit der Erfüllung genau bestimmt (Fixgeschäfte) oder begrenzt ist; anderseits Prämiengeschäfte als bedingte Termingeschäfte, insofern sich der Kontrahent durch Zahlung einer Prämie ganz oder teilweise von der Erfüllung des Vertrags befreien kann. Durch solche Verträge soll die Verlustgefahr vermindert werden. Bei den Geschäften mit „Vorprämie“ hat der Käufer, bei denen mit „Rückprämie“ der Verkäufer das Recht zu wählen, ob das Geschäft erfüllt werden solle oder nicht.

Das Stellgeschäft oder Stelage ist ein Lieferungsgeschäft, bei welchem der Käufer der Stelage (der Stellagereinhaber) das Recht erhält, dem andern Kontrahent von 1908 verbot nur noch Börsentermingeschäfte in Getreide und Erzeugnissen der Getreidemüllerei, stellte aber für die Zulassung sonstiger Börsentermingeschäfte gewisse Einschränkungen auf. Zum Ganzen vgl. noch Staub, Der Begriff des Börsentermingeschäftes (1898); Trumpler, Die Differenzgeschäfte nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (1901); Müller, Differenztheorie und Börsengeschäfte² (1902); Göppert, Über das Börsentermingeschäft in Wertpapieren (1914).

¹ Der Sekretär der deutschen Börsenuntersuchungskommission, Eschenbach, sagte in seiner Broschüre „Zur Börsenreform“: Die heutige Spekulation sei nicht mehr die Berechnung der Preisbildung nach Vorrat und Bedarf, beides vom Stande der Gegenwart und der Zukunft aus betrachtet, sondern überwiegend eine Berechnung der Preisbildung nach künstlichem Angebot und künstlicher Nachfrage, d. h. sie ist fast absolut eine reine Kapitalmacht und damit sogar fast reine Kreditfrage geworden. Der Händler und Spekulant berechnet heute nicht bloß elementare Wahrscheinlichkeiten u. dgl., sondern vielmehr die Kapital- und Kreditmächte, die ihm für Erreichung seiner Ziele zur Verfügung stehen, oder die ihn eventuell bekämpfen werden. Nicht mehr Vorrats- und Bedarfsausgleichung, sondern die Schaffung von möglichst großen Unterschieden zwischen Angebot und Nachfrage und damit auch der Preisbildung sind das Endziel der Spekulation, um bei den Differenzgeschäften gewinnen zu können. Auf diese Weise ist aus dem Zeit- und Lieferungshandel und der reellen Spekulation das Differenzspiel und aus der Börse die öffentliche Spielbank geworden.

² Vgl. Max Fürst, Prämien-, Stelage- und Nochgeschäfte (1908).

henten, dem Verkäufer der Stellage (der „still halten“ muß), am Erfüllungstermin eine bestimmte Menge Wertpapiere entweder zu einem festgesetzten Preise abzunehmen oder zu einem festgesetzten niedern Preise zu liefern. Für das einfache Stellgeschäft lautet die Notierung: Kreditaktie 105.95, d. h. der Stellagekäufer ist berechtigt, das Papier am festgesetzten Termin zu 105 zu fordern oder zu 95 zu liefern. Der Preisunterschied zwischen Forderungs- und Lieferungskurs (hier $105 - 95 = 10$) heißt Spannung der Stellage oder Stellgeld. Der Wahlberechtigte hat dann an dem festgesetzten Termin zu erklären, ob er den Betrag fordern oder liefern will. Er wird fordern, wenn der Kurs höher als die Mitte (hier 100) steht, und liefern, wenn der Kurs niedriger als die Mitte steht. Sein möglicher Verlust ist durch das halbe Stellgeld begrenzt. Der Stellagekäufer gewinnt, sofern der Kurs über den höheren (105) oder unter den niedrigeren gesunken ist. Man spricht von einem „zweischneidigen Prämiengeschäft“, wenn das Stellgeschäft so abgeschlossen ist, daß der Wahlberechtigte gänzlich vom Geschäft zurücktreten darf, ein Recht auf Wollen oder Nichtwollen hat.

Nochgeschäfte sind solche Lieferungsgeschäfte, bei denen der eine Kontrahent das Recht hat, die Menge der zunächst vereinbarten Objekte am Stichtag zu vermehren. Der Käufer kann dann noch mehr verlangen, der Verkäufer noch mehr liefern. Für das Recht auf solche Nachforderungen oder -lieferungen wird die Prämie bezahlt. Der eine Teil ist zum „Noch“ berechtigt, der andere Teil zum „Noch“ verpflichtet.

Beim sog. Wandelgeschäft kommt nicht der materielle Inhalt des Geschäfts, ein Wollen oder Nichtwollen bezüglich der Erfüllung, in Frage, sondern nur die Zeit der Erfüllung. Beim „Verkauf auf Ankündigung“ hat der Verkäufer, beim „Kauf auf tägliche Lieferung“ der Käufer das Recht, frühere Erfüllung (vor dem Erfüllungstag) zu verlangen.

Und nun noch die Prolongations- (Report- und Deport-) oder Kostgeschäfte¹. Beginnen wir mit dem Reportgeschäft: Der Haussier A hat Papiere auf Lieferung gekauft. Am Stichtag muß er sie abnehmen und bezahlen. Seine Hoffnung auf Steigen des Kurses hat sich indes nicht erfüllt. Er kann die Papiere jetzt nicht vorteilhaft absetzen. Auch fehlt ihm vielleicht das Geld, um die Papiere, die er gekauft, zu bezahlen. Darum sucht er den Kapitalisten B auf. Diesem verkauft der Haussier die Papiere nach dem Tageskurs und kauft sie zugleich für einen späteren Termin zu einem bestimmten, besonders festgesetzten höheren Preise zurück. Er hofft, daß bis zu diesem Termin die Kurse sich soweit bessern werden, daß ihm noch ein Gewinn verbleibt. Die Differenz zwischen dem vom Haussier und Kapitalisten vereinbarten höheren Preise und dem Tageskurs nennt man Report. Das ganze Reportgeschäft erscheint als Gewährung eines Darlehens an den Haussier unter Sicherung des prolongierenden Kapitalisten. Der Report ist dabei versteckter Darlehenszins. Der Kapitalist (Kostnehmer) nimmt die Papiere herein (in Kost), der Spekulant (Kostgeber) gibt die Stücke herein, empfängt den Tageskurs der Papiere und bezahlt dem Kapitalisten die oben bezeichnete Differenz, den Report. Der Spekulant kann dann weiter spekulieren. Der Kapitalist aber, der sein Geld hergibt, verzinst dasselbe

¹ Vgl. unter anderem hierzu auch Karl Adler, Zum Rechte der Termingeschäfte, im Archiv für bürgerliches Recht XVII (1899) Heft 1; Schweizerische Zeitschrift für Gemeinnützigkeit XXI (1892) Heft 4.

regelmäßig höher wie beim Diskont. Er ist überdies gesichert, weil die Papiere ihm verpfändet bleiben.

Durch das Deportgeschäft sucht der Baissier seine Engagements auf einen späteren Termin zu verschieben, wenn die Entwicklung der Kurse bisher anders, als erwartet, verlief. Der Baissier A hat Papiere auf Lieferung verkauft und soll sie nun am Lieferungstage abgeben. Er kann das aber nicht. Er verfügt nicht über die Papiere, möchte auch dieselben nicht jetzt am Stichtag definitiv kaufen. Er sieht sich darum nach einem Kapitalisten um, der ihm die Papiere zum Tageskurs verkauft und sich verpflichtet, dieselben später zu einem niedrigeren Kurse zurückzukaufen. die Differenz zwischen dem jetzt vom Baissier für die Papiere gezahlten Tageskurs und dem später, bei Wiederabgabe der Papiere, ihm zu zahlenden geringeren Preise bildet den Deport, den Gewinn des Kapitalisten. Handelte es sich nicht um fungible Dinge, so würde man den Deport als versteckten Mietzins und das Deportgeschäft als ein Verleihen der Papiere an den Baissier bezeichnen können. Der Baissier hofft, daß bis zum späteren Stichtag, wo er die Papiere an den Kapitalisten zurückverkauft, die Kurse tüchtig sinken werden, so daß er in der Lage wäre, die erforderlichen Papiere an der Börse zu einem geringeren Preise sich zu verschaffen, als er vom Kapitalisten beim Rückkauf erhält.

Der Kapitalist bietet in diesen Geschäften sein Geld der Spekulation für Spekulationszwecke dar, läßt sich dafür den Report oder Deport bezahlen und hat dadurch Anteil an dem Gewinn der Spekulation auf Kursdifferenzen.

6. Zukunft der Börse. Übersicht über den Markt und Weltmarkt, Ausgleichung der Preise, Erleichterung der Kapitalanlage, das sind die gewöhnlich angeführten Vorteile des Börsenwesens. Die Freunde des Börsenwesens betonen überdies nachdrücklich, daß Börsenspiel und Börsenschwindel nicht zum Wesen der Börse gehören. Man dürfe darum auch nicht mit Rodbertus die Börse einfach als Vampir bezeichnen und alle Börsengeschäfte nicht mit den Mississippigeschäften Laws auf dieselbe Stufe stellen. Das Wesentliche der Börse bestehe darin, daß sie eine großartig konzentrierte Verkörperung der Idee des Handels darstelle, in der Eigenschaft eines Marktes, wo Angebot und Nachfrage sich in Masse zusammenfinden.

Der Kaufmann kauft, um wieder zu verkaufen. Früher mußte er die gekaufte Ware auf Lager halten. Die Leichtigkeit des Geschäftsabschlusses an der Börse ermöglicht es ihm jetzt, in kürzester Zeit die größten Mengen von Waren und Werten zu kaufen und zu verkaufen. Durch das Zusammenwirken vieler Interessenten erleichtere sich der Überblick über Vorrat und Bedarf wie über die Aussichten, die sich an die Produktion knüpfen usw. Sofern nur die normalen Faktoren auf Preisbildung einwirkten, gleiche sich dieselbe günstig und schnell unter der genauen Berechnung der Parteien aus. Schwankungen blieben in engeren Grenzen als auf den gewöhnlichen Märkten. Täglich veröffentlichte Bulletins machten überdies die Börsenpreise allgemeiner bekannt. Großen Nutzen hätten sowohl die Privaten wie die ganze Gesellschaft insbesondere von

dem Börsenhandel mit Wertpapieren. Dank der Börse gestalteten sich, unter normalen Bedingungen, die Kurse der Wertpapiere am zweckmäßigsten. Als großer und fein organisierter Markt konzentrierte die Börse die Nachfrage und das Angebot auf Wertpapiere und befreite somit die Preisbildung von der Einwirkung zufälliger Faktoren. Wer nach einer Kapitalanlage suche, finde bei der Börse eine große Auswahl verschiedener Wertpapiere, könne täglich ihren Kurs verfolgen, Erkundigungen (z. B. über die Lage der Unternehmungen, welche sie repräsentieren) einziehen und entsprechend der erhaltenen Auskunft seine Wahl treffen. Bei sehr vielen Wertpapieren (bei Emission auf große Summen) wäre ohne Vermittlung der Börse ein Absatz derselben ganz ausgeschlossen, und vielen Besitzern freier Kapitalien würde es schwer fallen, eine entsprechende Anlage zu finden. Auch die Geldbörsen seien für den modernen Verkehr von großer Bedeutung, indem sie eine große Masse von Wechseln und andern Geldsurrogaten konzentrierten und so die Verwendung großer Summen in Metallgeld entbehrlich machten usw.

Würde die Börse sich auf das beschränken, was ihr Wesen ausmacht, würden dabei immer nur die normalen Faktoren tätig sein, normale Bedingungen Erfüllung finden, so würde ganz gewiß die bisherige Gegnerschaft des Börsenwesens sich stark vermindern. Gerade aber der unbestreitbare Umstand, daß in der freiwirtschaftlichen Epoche eben sehr viel Anormales sich in die Börse eingeschlichen hat, daß unerhörte Ausschreitungen stattfanden, daß dort gewissenlose Spekulanten Staat und Volk zum Gegenstand müheloser Bewucherung machten, hat dazu geführt, daß weite Kreise dem Urteil beistimmten, welches Lasker 1873 im Reichstag über die Börse fällte: sie sei eine Akademie für die Übertretung wirtschaftlicher und sittlicher Kulturgesetze.

Sollte in der neu anbrechenden Epoche, wie vorausszusehen, das Prinzip durchdringen, daß die Schaffung des Marktes und die Bildung der Preise nicht mehr gänzlich privater Willkür überlassen und die Volkswirtschaft nicht der Weltwirtschaft geopfert werden könne, dann hat auch die Stunde einer umfassenden Börsenreform geschlagen. Oberster Grundsatz bei dieser Reform wird die für die gesamte Wirtschaft geltende Forderung sein, daß auch die Börse der volkswirtschaftlichen Aufgabe zu dienen hat; ferner daß der private Geschäftsgewinn als Wiedervergeltung regelmäßig erst gerechtfertigt wird durch einen im volkswirtschaftlichen Prozeß direkt oder indirekt auch der nationalen Bedarfsversorgung geleisteten Dienst. Nicht jeder Kauf und Verkauf auf Spekulation, d. h. mit dem Bestreben, aus örtlichen und zeitlichen Preisdifferenzen zu gewinnen, ist freilich schlechthin unmoralisch. Er wird namentlich ungerecht durch unlautere Einflüsse und Mittel, insbesondere durch künstliche Preissteigerung und Preisminderung¹.

¹ In jeder Handelstätigkeit findet sich Spekulation, die Hoffnung, aus der Verschiedenheit der Preise zu gewinnen. Diese Spekulation, die reelle Vorräte beschafft,

Daraus folgt aber nicht, daß bloße Differenzgeschäfte und deren Unterstützung zu dulden seien, und daß der reine Spekulationsgewinn bei der steuerlichen Erfassung irgend welche Schonung verdiene usw.

Wir werden schließlich in Zukunft auch wohl kaum mehr in gleichem Umfang der bisherigen kapitalistischen Börsenorganisation bedürfen, bei zweckentsprechender Neuorganisation des Staatskredits und, wenn es gelingt, eine praktisch brauchbare Regelung von Produktion und Handel auf berufsgenossenschaftlicher Grundlage und mit staatlicher Aufsicht durchzuführen.

§ 8.

Das Verkehrswesen (Transportwesen).

Literatur: E. Sax, Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft (1878). — Ders., Transport- und Kommunikationswesen, in Schönbergs Handbuch I (4. Aufl., 1896) 551 ff. — Gust. Cohn, Nationalökonomie des Handels und Verkehrswesens (1898). — Ders., Zur Geschichte und Politik des Verkehrswesens (1900). — R. van der Borgh. Das Verkehrswesen (2. Aufl., 1904). — W. Lotz, Verkehrsentwicklung in Deutschland 1800—1900 (Aus Natur und Geisteswelt, 2. Aufl. 1906; 3. Aufl. 1910). — E. Schwiedland, Das Transportwesen (1913). — A. Wagner, Theoretische Sozialökonomik 2. Abt., 1. Bd.: Verkehr und Verkehrswesen (1909). — J. Conrad, Grundriß zum Studium der politischen Ökonomie II (1912) 471 ff. — W. Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Übersetzt von Altschul (1918) 360 ff. — W. Götz, Die Verkehrswege im Dienste des Welthandels (1888). — F. C. Huber, Die geschichtliche Entwicklung des modernen Verkehrs (1893). — M. Geistbeck, Der Weltverkehr (2. Aufl., 1895). — J. v. Weichs-Glon, Das Finanz- und soziale Wesen der modernen Verkehrsmittel (1894). — F. C. Philippson, Handel und Verkehr im 19. Jahrhundert (1899). — W. Schäfer, Ursprung und Entwicklung der Verkehrsmittel (1900). — A. Schulte, Geschichte des mittelalterlichen Handels und Verkehrs zwischen Westdeutschland und Italien mit Ausschluß von Venedig (1900). — W. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert (1903). — J. Grunzel, System der Verkehrspolitik (1903). — K. Wiedenfeld, Der volkswirtschaftliche Einfluß der modernen Verkehrsmittel und die deutsche Volkswirtschaftslehre des 19. Jahrhunderts. Festgabe für Schmoller Bd. II XXIX (1908). — Die Aufsätze von F. C. Huber und Sommerlad über Verkehrsmittel und Verkehrswege bzw. über Ver-

ist nicht zu tadeln, weder unter moralischem noch unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt. Anders verhält es sich mit einer Spekulation, wie gesagt, die mit fiktiven Werten handelt. Da kann man von einem Markte kaum mehr sprechen. Da ist der Gewinn nicht mehr Wiedervergeltung für einen nützlichen Dienst, sondern einziger Zweck einer künstlichen Transaktion. Da wird die Spekulation zur Agiotage (Vikt. Brants). Fehlen dabei betrügerische Manöver, dann mag keine Verletzung der „iustitia commutativa“ vorliegen, obwohl solche Geschäfte unter sozialem und volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt sehr bedenklich sind. Aber wenn auch keine Verletzung der strikten Gerechtigkeit vorliegt, so wird die Spekulation dieser Art doch oft deshalb unmoralisch sein, weil sie aus bösen Leidenschaften hervorgeht und mit bösen Leidenschaften sich verbindet. Vgl. Funck-Brentano, Einleitung zu de Maroussem über „Les jouets parisiens“; über Spekulation auch R. Eberstadt, Die Spekulation, ihr Begriff und ihr Wesen, in Schmollers Jahrbuch XXIX (1905) 1489 ff.; A. Voigt, Die wirtschaftliche Spekulation, in Zeitschrift für Sozialwissenschaft I (1910) 483 ff.; L. Garriguet, Régime du travail II 240 ff.; Ratzinger, Die Volkswirtschaft in ihren sittlichen Grundlagen (über Börsenwesen).

kehrswesen im deutschen Mittelalter, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII (3. Aufl.); von van der Borgh über Verkehrswesen, im Wörterbuch der Volkswirtschaft II (3. Aufl.); die statistischen Jahrbücher.

1. Begriffsentwicklung. Im weitesten Sinne bezeichnet „Verkehr“, wie an anderer Stelle¹ bereits gesagt wurde, jede Berührung der Menschen untereinander durch Mitteilung von Gedanken, Gefühlen, Wünschen, Entschlüssen, Tätigkeiten oder äußeren Gegenständen. Der wirtschaftliche Verkehr erstreckt sich auf die Mitteilung wirtschaftlicher Güter und Hilfeleistungen zur Wahrung oder Förderung der äußeren materiellen Wohlfahrt. In der Nationalökonomie bezeichnet „Verkehr“ insbesondere die regelmäßige Tauschverbindung, den Tauschverkehr und alles, was unmittelbar oder mittelbar damit in Verbindung steht.

Wenn wir nun hier von Verkehr und Verkehrswesen reden, so denken wir dabei an die Ermöglichung und Verwirklichung der Beziehungen von Ort zu Ort, an die Überwindung räumlicher Entfernungen und der durch die räumliche Trennung gebildeten Hindernisse regerer menschlicher und insbesondere wirtschaftlicher Beziehungen. In diesem Sinne werden wir also jetzt vom Verkehr, von Verkehrswegen und Verkehrsmitteln zu handeln haben. Unterschieden wird dabei der Personen-, Güter-, Nachrichtenverkehr.

Man kann auch sagen, der Verkehr, das Verkehrswesen umfaßt die Gesamtheit von Veranstaltungen, die der räumlichen Fortbewegung (dem Transport) von Personen, Gütern und Nachrichten dienen.

Besonderes Interesse beansprucht in der Nationalökonomie der Güterverkehr, obwohl auch dem Personen- und Nachrichtenverkehr große volkswirtschaftliche Bedeutung zukommt.

2. Technische Voraussetzungen und Bedingungen des Verkehrs sind: das Vorhandensein eines Verkehrsweges, eines Fahrzeuges oder Transportmittels und einer bewegenden Kraft.

1. Es müssen Verkehrswege vorhanden sein oder geschaffen werden: „natürliche“ oder „gemeine“ Wege, zu Land und zu Wasser (Fluß, Binnensee, Meer, Luft), gebaute und „künstlich“ befestigte Verkehrswege (Chausseen, Landstraßen, gepflasterte oder asphaltierte Fahr- und Fußwege der Stadt, Geleisebahnen, Kanäle, der Telegraphen- und Telephondraht usw.).

2. Fahrzeuge und sonstige Transportmittel (Wagen, Kähne, Schiffe, Waggonen, Lokomotiven, Kutschen, Fahrräder, Automobile, Flugzeuge, Telegraphen- und Telephonapparate usw.).

3. Bewegende Kräfte (die Trag- und Muskelkraft des Menschen, tierische Kräfte, die Schwerkraft [schiefe Ebene], fließendes Wasser, Wind, Dampf, explosive Stoffe, Elektrizität, Luftdruck).

¹ Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 37 f. (35 f.).

Von der geringeren oder größeren Vollkommenheit in der Kombination dieser drei Elemente hängt die Leistungsfähigkeit der einzelnen Verkehrsarten ab. Die ungünstigste Kombination findet sich bei Wegen und Landstraßen. Mängel des Weges, insbesondere auch die große Menge der bewegenden Kraft, die hier erforderlich ist, um den Reibungswiderstand zu überwinden, ergeben für die Beförderung schwerer Waren auf größere Entfernungen beträchtliche Hindernisse, so daß der Transport geringwertiger Dinge zu kostspielig wird. Bei Wasserstraßen ist die Reibung zwischen Fahrzeug und Fahrbahn gering. Das fließende Wasser bietet überdies für Fahrten flußabwärts eine natürliche Triebkraft. Da ist die Massenbeförderung von Gütern auf Kähnen und Schiffen leichter und billiger.

Mit der höheren wirtschaftlichen Entwicklung steigern sich die Anforderungen an die Verkehrsmittel. Die „natürlichen“ Wege und Mittel genügen nicht mehr für den wachsenden Verkehr und den notwendiger werdenden Massentransport. Der menschliche Erfindungsgeist verlegte sich darum auf das Problem einer fortschreitenden Vervollkommnung zunächst des Land- und Wasserverkehrs. Man baute Chausseen und Kanäle zur Verbindung von Flüssen. Allein die Kanäle konnten nur dort angelegt werden, wo die für solche Anlagen erforderlichen Bedingungen gegeben waren. Der Transport selbst auf guten Chausseen aber blieb — von anderem abgesehen — zu teuer für die Fortbewegung geringwertiger Waren und Massengüter. Die Kosten auf die Einheit der beförderten Masse waren dabei zu hoch. Als man nun anging, in den gewerblichen Betrieben die Dampfkraft zu verwenden, war zugleich eine Kraft gegeben, die dem nunmehr immer stärker sich geltend machenden Bedürfnis nach leistungsfähigeren Verkehrsmitteln genügen konnte, eine Kraft, die es ermöglichte, mit geringeren Kosten und in beliebiger Gegend große Entfernungen zu überwinden.

Die bisherigen Verkehrsmittel wurden indes durch die neuen keineswegs ganz außer Dienst gesetzt. Auch bei ihnen vollzog sich eine weitere Vervollkommnung zugleich mit gegenseitiger Ergänzung und Unterstützung aller Verkehrsmittel, wie dies eine gute Organisation des gesamten Verkehrswesens in jeder zweckmäßig geordneten Volkswirtschaft erfordert.

3. Einige Hauptmomente der geschichtlichen Entwicklung des Verkehrswesens. 1. In den ältesten Zeiten wird es Wege nur dort gegeben haben, wo sie als Pfad durch den Fuß des Menschen oder wilder Tiere sich gebildet hatten. Der Mensch selbst war ursprünglich der Träger auf diesen unbegabhten Wegen. Es bedeutete bereits einen Fortschritt, als Last- und Zugtiere für Transportzwecke verwendet wurden. Abbildungen auf assyrischen Denkmälern beweisen den Gebrauch von Räderfuhrwerken schon 3000 Jahre vor unsrer Zeitrechnung.

Der Baumstamm über einen Bach, die Fährre für die Fahrt über größere Gewässer, das werden außerdem wohl bei den meisten der ältesten Stämme und

Völker die ersten künstlichen Anlagen gewesen sein, deren man sich im Landverkehr bediente. Flüsse, die nur an seichten Stellen durchschritten oder durch Schwimmen passiert werden konnten, auch sonst durch Strömungen und Untiefen Hindernisse boten, konnten für den Verkehr zunächst in größerem Umfang nicht benutzt werden. Das schließt nicht aus, daß primitive Fahrzeuge für den Fischfang usw. in Anwendung kamen. Man denke nur z. B. an die noch höchst einfachen Einbaum- oder Rindenkähne der Indianer, an die vollkommeneren Ruder- und Segelboote der Südseeinsulaner usw. Die Schifffahrt begann erst in größerem Umfang an den Meeresküsten. So wurden die Phönizier zu Seefahrern, um die Kupferinsel Cyprien zu erreichen, die Araber, die von der Südküste Arabiens zum nahe gelegenen Afrika hinüberfuhren. Auch bestand schon zu Plinius' Zeiten eine Verbindung zur See zwischen Norwegen und den Shetlandinseln.

Das Bedürfnis, Nachrichten auf weitere Entfernungen zu übersenden, hat bereits in den ältesten Zeiten nach Erfüllung gesucht, wie bei den in der Kultur zurückgebliebenen Völkern (den sog. „Naturvölkern“) schon ein besonderer Nachrichtenverkehr durch Boten und Signale (Trommeln, Feuerzeichen) sich ausgebildet hat¹.

2. Die Verkehrsmittel der Griechen und Römer weisen in mancher Hinsicht schon recht beträchtliche Fortschritte auf.

Die Landstraßen Griechenlands waren ursprünglich „heilige Wege“, zu gottesdienstlichen Zwecken (Tempelfesten) als Tempelstraßen gebaut, wurden aber auch sonst für den Warenverkehr in Anspruch genommen. Schon die Ägypter hatten Steinspuren als Gleise für den Transport großer Massen Baumaterials (für den Pyramiden- und Tempelbau) in Anwendung gebracht. Auch bei den Kunststraßen der Griechen fanden sich solche Steingleise². Um die Mitte des 2. Jahrhunderts n. Chr. besaß Griechenland ein reich ausgebildetes Straßennetz, auf dem Saumtiere und vierräderige Wagen der Beförderung der Waren dienten. Die Schifffahrt der Griechen, wie aller Völker des Mittelmeers, wurde lange nur durch Ruderboote besorgt. Segel, zunächst nur zur Verstärkung der Ruder verwendet, ersetzten erst später die Ruder, zuerst bei den Handelsschiffen.

Wenn man den äußeren Kulturzustand eines Volkes wirklich nach den Straßen bemessen dürfte, dann müßte man Rom für die antike Zeit die Palme zuerkennen. In der römischen Kaiserzeit berechnete man die Ausdehnung des Netzes von vorzüglichen, gepflasterten oder mit großen Steinplatten belegten, oder durch sehr starke Ziegel gefestigten Straßen auf 140 000 km. Diese Straßen verbanden Rom nach allen Richtungen mit der unterworfenen Welt. Die älteste war die Via Appia, die 312 v. Chr. bis Capua durchgeführt war. Von dem Milliarium aureum auf dem römischen Forum ab wurden die Entfernungen berechnet, die auf jedem Meilenstein angegeben waren. Nahezu ausschließlich hatten diese Straßen militärischen Zwecken und der politischen Verwaltung zu dienen. Kaiserliche Erlaubnis war erforderlich für private Benutzung. Auch der staatliche Postdienst (cursus publicus) blieb regelmäßig dem privaten Nachrichten- und Personen-

¹ Vgl. K. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft⁷ (1910) 74 ff. Über primitive und moderne Verkehrsmittel im (heutigen) Festlandsverkehr vgl. Zeitschrift für Sozialwissenschaft I (1910) 668 ff.

² Launhardt (Am sausenden Webstuhl der Zeit [1900] 51) nimmt an, daß es nicht künstliche, sondern selbst allmählich ausgefahrene Rinnen waren.

verkehr verschlossen. Auf den Relaisstationen der römischen Post mußte immer alles für den Pferdewechsel usw. bereitgehalten werden. Die Kosten des Betriebs wurden durch Requisitionen und Fronden regelmäßig aufgebracht — keine geringe Last für die davon betroffene anwohnende Bevölkerung. Neben der Staatspost gab es in Rom und in andern großen Städten private Vermieter von Wagen und Zugtieren. Auch die römische Schifffahrt erreichte eine relativ hohe Entwicklung. Das Mittelländische und Schwarze Meer, aber auch der Atlantische Ozean wurde von zahlreichen römischen Schiffen befahren.

3. Nach der Römerzeit und im Mittelalter begegnet uns zunächst Verfall, dann zwischen 1500 bis 1800 wieder eine Zeit großen Fortschritts. Der Untergang des römischen Reiches ließ lange noch Reste der alten Römerstraßen zurück, die aber geringe oder gar keine Pflege fanden. Erst Karl der Große und seine Nachfolger traten durch mehrere Kapitularien für die Erhaltung der Straßen und Brücken im Frankenreich ein. Auf benachbarten Gemeinden und Grundbesitzern ruhte dann die Pflicht und Last der Unterhaltung dieser Verkehrswege. Als der obrigkeitliche Zwang der Reichsgewalt nachließ oder versagte, verfielen die noch aus der Römerzeit stammenden steinernen Brücken und machten hölzernen oder bloßen Fährn Platz. Die alten Römerstraßen verschwanden ebenfalls, und die Straßen, die an ihre Stelle traten, waren nicht besser als die vielfach noch im heutigen Rußland vorhandenen: festgetretene oder festgefahrene Spurwege. Eine eigentümliche Auffassung und Erscheinung war es im christlichen Mittelalter, daß man in dem Brückenbau ein Werk der Mildtätigkeit erblickte, und daß für diesen Zweck besondere Ordensgenossenschaften (in Frankreich die „Frères Pontifes“, „Fratres Pontifices“, ähnlich in Italien und Spanien im Anschluß an Johanniter und Templer) sich bildeten. Auch in Deutschland fand seit dem 10. Jahrhundert der Bau steinerner Brücken über Main, Nahe, Altmühl kirchliche Förderung. Die Landstraßen aber blieben verwahrlost. Um 1500 konnte der Reisende vielfach nur zu Pferde vorankommen. Auf Saumtieren oder auf kleinräderigen Karren wurden Güter transportiert. Seit dem 15. Jahrhundert gab es dann auch Kutschen — eine französische Erfindung aus der Zeit Franz' I. Mit dem 17. Jahrhundert beginnt auch wieder der Bau von Kunststraßen, zuerst in Frankreich, wo Colbert für Verbesserung der Verkehrswege (Straßen, Flüsse, Kanäle) Sorge trug. Mit der Pflasterung von Straßen in den Städten hat Paris im 14. Jahrhundert den Anfang gemacht. In London begann man damit im 15. Jahrhundert. Augsburg hatte zuerst in Deutschland gepflasterte Straßen und Plätze (seit 1415) Berlin folgte erst später gegen Ende des 17. Jahrhunderts. Der Landtransport litt sehr unter der großen Unsicherheit. Aber auch die Straßen der Städte sahen häufig räuberische Überfälle. In Paris wurde darum schon im 16. Jahrhundert wiederholt geboten, Lichter vor den Fenstern anzuzünden. Seit 1558 gab es dort Laternen an den Straßenecken, die später vermehrt wurden. Im Jahre 1721 waren es schon 5772. London hatte erst im 18. Jahrhundert Straßenlaternen. In Deutschland hatte man noch um 1800 sehr schlechte Landwege¹. Es ist zum

¹ „Wie lange es in Deutschland in Bezug auf die Verkehrswege völlig im argen lag, geht aus einer Schrift hervor, die zu Anfang des vorigen Jahrhunderts Kaufleute ihrer Regierung einreichten und in welcher sie klagten, daß zur Zurücklegung der kaum vier Meilen langen Strecke von Halle nach Leipzig nicht weniger als drei bis vier Tage erforderlich seien, weil die Wagen bald über Steine und Felsblöcke hinweggehoben,

Teil Napoleons I. Einfluß zu verdanken, daß hier zu Anfang des 19. Jahrhunderts bessere Straßen angelegt wurden. Im 18. Jahrhundert hatten nur die Habsburger und einzelne deutsche Fürsten dem Straßenbau größere Sorgfalt zugewendet. Wenn auch die natürlichen Wasserstraßen, die Flüsse in Deutschland bis 1800 keine wesentlichen Verbesserungen erhielten und überdies die Fahrt auf denselben durch häufige Zollerhebungen belastet und gehemmt war, so blieb dennoch der Transport auf dem Wasserweg billiger als auf den Landstraßen. Einen großen Fortschritt der Binnenschifffahrt bedeutete die Erfindung der schon um 1450 erwähnten Kammerschleuse. Italien und Holland nehmen diese Erfindung für sich in Anspruch. Vordem konnten Kanäle nur im Flachland angelegt werden. Nun aber war es möglich, auch Steigungen zu bewältigen. Seit dem 17. Jahrhundert wurde dann auf den Ausbau von Schifffahrtskanälen große Sorgfalt verwendet, vor allem in Frankreich (Colbert), dann auch in Preußen (Großer Kurfürst, Friedrich der Große) und seit der Mitte des 18. Jahrhunderts in England.

Es beginnt nun auch für die Handelsschifffahrt die Möglichkeit einer längeren Fahrt auf hoher See und mit größeren Fahrzeugen. Man konnte jetzt ohne Ruder mit Segeln selbst bei ungünstigem Winde das Meer befahren bei fortgeschrittener Kunst des Lavierens. Der Kompaß ferner diente zur Orientierung. Ein besseres Kartenwesen, das Fernrohr usw. gaben ebenfalls für die Seefahrten größere Sicherheit. Hatte sich die Meeresschifffahrt im Altertum und Mittelalter auf die Küsten Europas, Vorderasiens und Nordafrikas beschränkt, so führte sie nun kühne Fahrer durch die ganze Welt. Es begann die Zeit der großen Entdeckungsreisen und weitgehender Kolonialbestrebungen.

Im Mittelalter waren es zunächst lokale Körperschaften, Städte, Kaufleute, Universitäten, Ritterorden, Klöster, die sich der Botenpost bedienten, wohl auch eigene feste Botenanstalten errichteten. Ein Staatspostwesen schuf zuerst Ludwig XI. für Frankreich zum Dienste der königlichen Verwaltung¹. In Deutschland stellte Albrecht von Brandenburg (1486) eine regelmäßige Verbindung zwischen seinen fränkischen und brandenburgischen Besitzungen her. Auch sonst noch gab es staatliche Botenanstalten und regelmäßigen Kurierdienst in Deutschland, so in Österreich durch Steiermark, Tirol nach Italien (um die Mitte des 15. Jahrhunderts durch Friedrich III. errichtet). Kaiser Maximilian I. übertrug das Amt eines Generalpostmeisters an Francesco di Taxis als Lehen. Es ist das Verdienst der Taxis'schen Post, den Postdienst auch dem privaten Publikum eröffnet zu haben, indem sie Privatbriefe gegen Entgelt beförderte, ebenso verpackte Stückgüter und ebenfalls Passagiere in Kutschen. Neben den Taxis'schen, mit Reichsprivilegien ausgestatteten Posten (Reichslehensposten) bildeten sich noch Landes-

bald die Pferde samt dem Gefährt aus dem mehr als metertiefen Schlamm der Straßen hervorgehoben werden mußten“ (Busemann, Naturkundliche Volksbücher I [1885] 775). Bei Eröffnung des Kleve-Märkischen Landtages (1805) zog der Kammerpräsident v. Vincke es vor, die Strecke von Münster bis Hamm zu Fuß zurückzulegen, weil die Wege zum Fahren allzu schlecht waren.

¹ Ein französisches Patent vom Jahre 1487 enthält wohl zum ersten Mal den Ausdruck: „Postes“. Brachet erklärt den Namen in seinem „Dictionnaire étymologique de la langue française“ folgendermaßen: „Poste proprement station, relais de chevaux, dépôt de chevaux, du latin ‚posita‘ (proprement: mis en dépôt).“ Friedrich Dietz (Etymologisches Wörterbuch der romanischen Sprachen) schreibt: „Posta von positus wegen der aufgestellten Pferde“ (Cohn).

posten in einzelnen Territorien aus, so die vielgerühmte kurbrandenburgische Post, welche der Große Kurfürst gründete.

4. Die Fortschritte der Technik, die neuzeitliche Entfaltung der Volkswirtschaften ermöglichten und bewirkten im 19. Jahrhundert eine außerordentliche Steigerung des Verkehrs mit entsprechend rascher und hoher Entwicklung des gesamten Transportwesens für Waren-, Personen- und Nachrichtenbeförderung.

Wir wollen diese Entwicklung im Hinblick auf die einzelnen Verkehrsmittel und Verkehrswege in kurzer Übersicht verfolgen.

4. Die Eisenbahnen¹ sind nicht nur Erzeugnis der modernen wirtschaftlichen Entwicklung, sie haben auch den größten Einfluß auf diese Entwicklung ausgeübt. Ohne den Eisenbahnverkehr kann man das Leben des modernen Staates, das Wachstum der Bevölkerung, ihre Konzentration in den Städten, den gesamten kulturellen und wirtschaftlichen Fortschritt nicht verstehen.

1. Geschichtliche Entwicklung. Wir müssen bei den Eisenbahnen Spurbahn und Lokomotive unterscheiden.

Mit vertieften Gleisen versehene Steinbahnen fanden sich wohl schon im Lande der Pharaonen, wie späterhin in Griechenland und Rom. Gegen Ende des 15. Jahrhunderts begegnen wir dann wieder der Spurbahn, und zwar als Holzbahn in den deutschen Bergwerken. Um eine schnelle Abnutzung zu verhindern, wurden die Holzbahnen in England und Deutschland mit Eisenstreifen benagelt. Es dauerte aber noch fast anderthalb Jahrhunderte, ehe man dazu überging, Schienen zu verwenden, die ganz aus Eisen hergestellt waren. Als im Jahre 1767 die Eisenpreise sehr niedrig standen, wurde in dem großen Eisenwerk Colebrook-Dale der unverkäufliche Eisenvorrat in konkave Platten gegossen und an Stelle der Holzschienen auf eine Spurbahn gelegt. Später sollte das Eisen, bei günstiger Gelegenheit, dann wieder verkauft werden. Allein die neue Bahn bewährte sich in solchem Maße, daß man sie, auch nach dem Eintritt besserer Konjunkturen, beibehielt². Vereinzelt wurden in der Folge auch in Deutschland eiserne Schienenwege angelegt. Die weitere Entwicklung gehört indessen England an. Dort begann man auch 1801 zuerst die Erbauung von Eisenbahnen mit Pferdebetrieb. So wurde für den Transport von Kohlen, Korn sowie aller Güter und Waren nach und von der Hauptstadt und andern Orten eine solche Bahn von Wandsworth nach

¹ K. Knies, Die Eisenbahnen und ihre Wirkungen (1853). A. de Foville, De la transformation des moyens de transport (1880). R. v. Kaufmann, Die Eisenbahnpolitik Frankreichs (1896). W. Hoff und F. Schwabach, Nordamerikanische Eisenbahnen (1906). A. Schneider, Die Eisenbahnen Deutschlands (1905). R. Hennig, Bahnen des Weltverkehrs (1909; Erschließung der außereuropäischen Länder durch Eisenbahnen). Kirchhoff, Die deutsche Eisenbahngemeinschaft (1911). Seiler und Freud, Die Eisenbahntarife in ihren Beziehungen zur Handelspolitik (1904). Keller, Der Staatsbahngedanke bei den verschiedenen Völkern (1897). Die Aufsätze von Cohn, Fritsch, Rosenthal, Loening, von der Leyen, Hermann Wiedenfeld über Eisenbahnwesen im Handwörterbuch der Staatswissenschaften III³. Der Aufsatz „Eisenbahnen“ von van der Borcht im Wörterbuch der Volkswirtschaft I³. Der Aufsatz „Eisenbahnen“ von Am Zehnhoof im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft I³⁻⁴; Schmollers Jahrbuch XXXVII (1913) 4. Heft, S. 451. — Über das in den Hauptkulturstaaten in Eisenbahnen investierte Kapital vgl. Zeitschrift für Sozialwissenschaft I (1910) 602 f.

² M. Geistbeck, Der Weltverkehr² (1895) 298 ff.

Croydon (bei London) gebaut. Die Aktiengesellschaft, in deren Besitz die Bahn war, wurde sogar mit Expropriationsrechten ausgestattet. Auch finden wir hier schon bestimmte Transportgebühren (Tarif). Das Parlament bewilligte dann bis zu den 20er Jahren fast in jeder Session neue Pferdeisenbahnen. Verbesserungen erhielten diese Bahnen durch Curr, Outram, Nixon, Berkinshaw. So wurde allmählich die Grundlage für das Oberbausystem der Eisenbahnen gewonnen.

Im 18. und zu Anfang des 19. Jahrhunderts beginnen die Versuche, die Dampfkraft dem Landverkehr dienstbar zu machen. Der erste, der die Möglichkeit ins Auge faßte, Vehikel mittels Dampfes in Bewegung zu setzen, war damals Savery. Auch der Glasgower Student Robinson befaßte sich mit solchen Plänen. Der Franzose Cugnot aber konstruierte zuerst — unabhängig von Savery und Robinson — einen Dampfwagen, der die Rudimente der späteren Lokomotive darbot. Bei der Probefahrt 1769 rannte allerdings diese Straßenlokomotive eine Mauer ein und fiel deshalb in Ungnade. Sie wurde später im „Conservatoire des arts et des métiers“ aufbewahrt. Weitere Versuche fanden in England statt. Als Problem galt dabei die Kombination eines Fahrzeuges mit dem Schienengleise. Man verzichtete also auf ein Betriebsmittel, das für alle Wege geeignet wäre. Der Mechaniker George Stephenson war der erfolgreichste Erfinder. Als für die Verbindung der Kohlengruben bei Darlington mit dem Hafen Stockton eine Eisenbahn gefordert wurde, bewilligte das Parlament zunächst nur die Errichtung einer Pferdebahn (1821), dann aber rasch darauf (1823) die Anwendung der Dampfkraft. Die Lokomotiven hierfür wurden nach den Plänen Stephensons erbaut. Die Erfolge des Dampfbetriebs erweckten dann bald das Interesse der Großindustriellen von Manchester und Liverpool. Die Verbindung dieser beiden Städte wurde seit dem 18. Jahrhundert durch zwei Kanäle hergestellt, der sog. „Old Quay Mersey and Irwell Navigation“ und dem Kanalunternehmen des Herzogs von Bridgewater. Private Unternehmungslust hatte diese wie auch die andern englischen Kanäle geschaffen und verstand es, den künstlichen Wasserweg im eigenen Interesse auszunützen. Die Aktien des ersten der beiden Kanäle stiegen allmählich von 70 auf 1250 Pfund Sterling. Der zweite ergab während der ersten 20 Jahre des 19. Jahrhunderts für seine Besitzer ein Einkommen von 100 000 Pfund Sterling pro Jahr. Ein Übelstand war es, daß die Kanäle im Winter oft zufroren und im Sommer vertrockneten. Der Plan einer Eisenbahn zwischen Liverpool-Manchester fand zunächst im Parlament scharfe Bekämpfung. 1825 wurde er vom Parlament abgelehnt, im folgenden Jahre aber angenommen. Anfangs stellte man nun für die Bahn Liverpool-Manchester auf kurze Strecken Dampfmaschinen auf, um von ihnen die Wagen mittels Seilen ziehen zu lassen. Die Gesellschaft Booth setzte dann am 25. April 1829 eine Belohnung von 500 Pfund Sterling auf die Erfindung einer Lokomotive aus, welche mit einer Geschwindigkeit von 10 englischen Meilen in der Stunde ihr dreifaches Gewicht fortbewegen würde. Die von G. Stephenson gestellte Maschine (Rocket)¹ gewann den Preis (20—30 englische Meilen Geschwindigkeit pro Stunde). Mit den Tagen von Rainhill (wo die Probefahrten stattfanden und die „Rocket“ den Preis gewann), sagt v. Weber, war der eigentliche Schöpfungsakt des Eisenbahnwesens geschlossen. Was von nun an geschehen im Bereich der Technik,

¹ Man hatte Gelegenheit, zu Anfang der 80er Jahre auf der Ausstellung zu Liverpool, wo neben der „Rocket“ eine moderne große, für Brasilien bestimmte Lokomotive stand, die gewaltigen Fortschritte im späteren Lokomotivenbau zu beobachten.

das war Ausbildung, Verstärkung, Entwicklung von Keimen, die fast alle schon in Stephensons großer Schöpfung enthalten waren. Damit sollen die Verdienste Newcomens u. a. nicht verkannt werden. In seinem Werke über Dampfmaschinen bemerkt Tredgold, daß der von Newcomen angegebene Mechanismus, verglichen mit den früheren, den ganzen Unterschied zwischen einer wirksamen und unwirksamen Maschine zur Anschauung bringe, was höher zu schätzen sei als die zufällige Entdeckung eines bis dahin nicht bekannten Prinzips.

Das neue Verkehrsmittel begegnete natürlich lebhafter Abneigung bei den bisherigen Fuhrunternehmern, den Kanalbesitzern, Grundbesitzern usw. Allein die Vorzüge der Eisenbahn waren zu groß und zu offensichtlich, um auf die Dauer verkannt zu werden. Im Jahre 1836 allein erteilte das Parlament für 29 Linien seine Genehmigung. Auf dem Kontinent machte Belgien zuerst die neue Erfindung sich zunutze (Linie Brüssel-Mecheln 1835). Dann kam in Bayern die Nürnberg-Fürther Bahn 1837. Am Dreikönigstag 1838 piff die Lokomotive in Österreich (Wien-Wagram), im Oktober desselben Jahres in Preußen¹ (Berlin-Potsdam). Bis zum Jahre 1840 entwickelten sich die deutschen Bahnen langsam und unter großen Schwierigkeiten. „Die Regierungen fürchteten sich vor den liberalen und demokratischen Wirkungen der Bahnen.“² Erst in der Periode 1840—1848, „als in Preußen unter Friedrich Wilhelm IV. die Bahnen günstiger behandelt wurden“, nahmen die diesbezüglichen Unternehmungen raschen Aufschwung.

Rasch eroberte die Eisenbahn die Welt.

Es betrug die Eisenbahnlänge in Kilometern am Ende des Jahres

| | 1850 | 1900 | 1913 |
|---------------------------------|--------|---------|------------------------|
| in Europa | 23 504 | 233 525 | 346 235 |
| Deutschland | 6 044 | 51 391 | 63 730 |
| Österreich-Ungarn | 1 579 | 36 883 | 46 195 |
| England | 10 653 | 35 186 | 37 717 |
| Frankreich | 3 083 | 42 827 | 51 188 |
| Italien | 427 | 15 787 | 17 634 |
| Belgien | 854 | 6 345 | 8 814 |
| Rußland | 601 | 48 107 | 62 198 |
| Spanien | 28 | 13 357 | 15 350 |
| Schweden (1860) | 522 | 11 390 | 14 491 |
| „ Amerika | 15 064 | 402 171 | 570 108 |
| darunter Ver. Staaten | 14 515 | 311 094 | 410 918 |
| „ Asien (1860) | 1 393 | 60 301 | 108 147 |
| „ Afrika (1860) | 455 | 20 114 | 44 309 |
| „ Australien (1860) | 367 | 24 014 | 35 418 |
| auf der ganzen Erde | 38 568 | 790 125 | 1 104 217 ³ |

¹ In Preußen bezeichnete der Generalpostmeister v. Nagler die neue Einrichtung als „dummes Zeug“. Friedrich Wilhelm III. meinte: „Kann mir keine große Glückseligkeit vorstellen, ob man einige Stunden früher in Potsdam ankommt oder nicht.“ Man hoffte wohl auch, durch Eilposten den Eisenbahnen „den meisterhaften Todesstoß“ versetzen zu können. Medizinische Autoritäten warnten vor schädlichen Einflüssen auf das Gehirn und forderten Bretterverschläge für den Bahnkörper. Vgl. H. Schwabe, Rückblick auf die ersten 50 Jahre des preußischen Eisenbahnwesens (1895).

² Meyers Konversationslexikon V³ 935: Art. „Eisenbahnen“.

³ Über das Eisenbahnwesen der Schweiz vgl. Schmollers Jahrb. XXXVIII (1914) 537 ff.

Um die relative Ausstattung eines Landes mit Eisenbahnen im Vergleich mit andern Ländern zu veranschaulichen, berechnet man das Verhältnis der Eisenbahnlänge zum Flächeninhalt und zur Bevölkerung jedes Landes. Nimmt man als Einheit der Gebietsfläche 100 *qkm* an, dann wies Deutschland im Jahre 1913 pro 100 *qkm*: 11,8, Österreich-Ungarn 6,8, England 12,0, Frankreich 9,5, Belgien 29,9, Vereinigte Staaten 4,4 *km* Eisenbahnlänge auf. Bei der Berechnung, wieviel Kilometer Eisenbahnlänge auf je 10 000 Einwohner eines Landes kommen, haben dünner bevölkerte Länder höhere Zahlen. So hatte Schweden im Jahre 1913: 26,5, Frankreich 13,0, Belgien 11,9, Deutschland 9,5, Österreich-Ungarn 9,0, England 8,3, Vereinigte Staaten 42,3 *km* Eisenbahnlänge auf je 10 000 Einwohner¹.

2. Besonderes Interesse beansprucht die Frage, ob Staats- oder Privatbahn vorzuziehen sei. Verfolgen wir zunächst auch hier die geschichtliche Entwicklung.

In England war von alters her das Verkehrswesen nicht als staatliche Aufgabe angesehen worden. Die lokale Verwaltung sorgte für die Straßen, welche einzelne Orte miteinander verbanden. Als dann im 18. Jahrhundert Chausseen auf weitere Entfernungen nötig wurden, da waren es Privatgesellschaften mit dem Recht, Wegegelder zu erheben (Turnpike-Trusts), welche den Bau und die Erhaltung dieser Straßen auf sich nahmen. Wie der Chausseebau, so wurde auch die Durchführung von Kanalbauten privater Initiative und privatem Betrieb überlassen. Das gleiche geschah dann bei den Eisenbahnen, und zwar um so leichter, als zur Zeit, wo das Eisenbahnwesen in England sich stärker entwickelte, die Manchesterdoktrin zur Herrschaft gelangt war. Alles lag in der Hand von Privatgesellschaften, die in Konkurrenz miteinander traten, Parallellinien bauten, durch die Konkurrenz aber sich aufrieben, bis schon bald seit den 50er Jahren die Verschmelzung der Gesellschaften wenigen Unternehmungen ein Monopol für den Eisenbahnbetrieb sicherte. In den 70er Jahren waren elf Gesellschaften im Besitz von fünf Sechstel des englischen Eisenbahnnetzes, und vier derselben verfügten über die Hälfte aller Eisenbahnlinien.

Auch in den Vereinigten Staaten herrscht das Privatbahnsystem. Die Regierungen der einzelnen Staaten haben den privaten Gesellschaften ausgedehnte Landstrecken geschenkt. Seit 1850 sind es 757 000 *qkm*, also ein Gebiet, das anderthalb mal so groß ist wie Deutschland. Auch hier wieder derselbe Verlauf: Konkurrenzlinien, Bankrott vieler Gesellschaften, Konzentration des Eisenbahnbesitzes in den Händen weniger Gesellschaften zum Vorteil der „Eisenbahnkönige“ usw.

In Frankreich hatte die Zentralregierung mit Anfang des 17. Jahrhunderts zur Herstellung von Wegen Fronarbeit auferlegt. Auch später ließ sich der Staat das Wegewesen angelegen sein. Besonders legte Napoleon I. großes Gewicht auf die Schaffung guter Heerstraßen. Colberts Wirtschaftspolitik war es schon vorher gewesen, wie wir sahen, die den Staat zum Ausbau von Schiffahrtskanälen ver-

¹ In Rußland, mit 62 188 *km* Eisenbahnlänge im Jahre 1913, entfielen auf 100 *qkm* vom Flächeninhalt nur 1,2 und auf 10 000 Einwohner nur 4,8 *km* Eisenbahnlänge. Gebietsfläche und Bevölkerungszahl sind hier eben sehr groß. — Zum Eisenbahnwesen der Welt vgl. Soziale Kultur XXXI (1911) 527 ff.

anlaßt hatte. Die Tradition schien also beim Eisenbahnwesen von vornherein für staatlichen Betrieb zu sprechen. Und tatsächlich hat denn auch die unter Louis Philippe zur Herrschaft gelangte Manchesterlehre den staatlichen Einfluß auf die Gestaltung und den Ausbau der Eisenbahnen nicht ganz verdrängen können. So erhielt das 1791 vom Staate gegründete „Corps des ponts et chaussées“, aus dem tüchtige Ingenieure hervorgingen, den Auftrag, den Plan eines Eisenbahnnetzes mit Paris als Zentrum zu entwerfen. Nach diesem Plane sollten, wie ursprünglich beabsichtigt war, die Eisenbahnen durch den Staat gebaut werden. Ein Gesetz vom 11. Juli 1842 jedoch stellte vom Staate konzessionierten privaten Gesellschaften staatliche Unterstützung in Aussicht. Der Staat übernahm im Verein mit den unteren Verwaltungsbehörden den Bau des Bahnkörpers, überließ aber die Anlage des Oberbaues und den Betrieb diesen Privatgesellschaften. Nach Ablauf eines bestimmten Zeitraumes sollten die Bahnen unentgeltlich dem Staate zufallen. Die Hoffnung auf Gewinn aus dem Eisenbahnbetrieb steigerte aber auch in Frankreich die private Spekulation wieder in einem Maße, so daß die Krise nicht ausbleiben konnte. Zunächst stockte der Bahnbau. Unter Napoleon III. wurde die private Spekulation durch Verlängerung der Konzessionen (bis auf 99 Jahre) von neuem belebt. Die so erteilten Konzessionen reichen noch bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts. Kleinen Gesellschaften war indes damit nicht geholfen. Es folgten wie überall Verschmelzungen. 1857 bestanden nur mehr elf Gesellschaften, die über das ganze Eisenbahnnetz verfügten. Eine Reihe von Linien machten gleichwohl noch Bankrott, und selbst die Gewährung staatlicher Zinsgarantien brachten nicht vollen Erfolg. Seit den 70er Jahren übernahm der Staat die bankrottierten Linien und baute selbst einige neue. Der weitaus größte Teil des Gesamtnetzes blieb aber im Besitz von sechs großen Gesellschaften. Mit 1909 geschah ein kräftiger Schritt zur Erweiterung des staatlichen Eisenbahnnetzes (Ankauf der Westeisenbahn durch den Staat), nachdem die Regierung schon 1908 mehrere Linien der Orleansbahn erworben hatte.

Belgien hatte sich bereits 1833 zum Staatsbahnsystem bekannt. Bis 1845 wurden dort nur staatliche Bahnen gebaut. Dann freilich siegte auch in Belgien das freiwirtschaftliche Prinzip der privaten Initiative im Bahnbau.

In Deutschland finden wir die Staatsbahn zuerst in Baden und Württemberg, dann in Preußen (Ende 1848, Minister von der Heydt). Der weitere Ausbau der Eisenbahnen aber in den 60er Jahren blieb zum großen Teil privaten Gesellschaften überlassen. Seit 1879 hat dann unter Otto v. Bismarcks Impuls die Gesetzgebung mit dem Ankauf der Privatbahnen, der Verstaatlichung (Minister v. Maybach), Ernst gemacht. Auch wurden neue Staatsbahnen gebaut, andere Bundesstaaten zum Ankauf von Privatbahnen ihres Gebiets veranlaßt. Es kam indes zur gemeinsamen Verwaltung für die preußisch-hessischen Staatsbahnen (1896). Gab es in Preußen am 1. April 1879 erst 5255 km Staatseisenbahnen neben 13282 km Privatbahnen, so war die Kilometerzahl der Staatsbahnen am 1. April 1909 bereits auf 37383 gestiegen und die der Privatbahnen (Nebenbahnen) auf 2881 km gesunken. Nach allen Abzügen brachten die preußischen Eisenbahnen vor dem Weltkrieg einen reinen Überschuß von rund 400 Millionen Mark jährlich dem Staate ein.

Auch in den nichtdeutschen Staaten machte der Staatsbahngedanke auf dem europäischen Kontinent Fortschritte, so in Österreich seit 1880, in Rußland seit 1882 usw., in der Schweiz seit 1902, in Italien seit 1906.

Für das Staatsbahnwesen (gegenüber dem System der bloßen Konzessionierung und Subvention durch den Staat) sprechen eine ganze Reihe von Zweckmäßigkeitsgründen, so insbesondere:

a) Beim Privatbahnsystem besteht die Gefahr, daß der Ausbau solcher Linien einseitig bevorzugt wird, die den größten privatwirtschaftlichen Ertrag in Aussicht stellen, daß also bei der Anlage des Eisenbahnnetzes die Rücksicht auf das öffentliche und allgemeine Bedürfnis hinter den privaten Gewinnzweck zurücktritt. Wollte dann der Staat aus allgemeinem, insbesondere volkswirtschaftlichem, strategischem, kulturellem Interesse auch mindereinträgliche Strecken erbaut sehen, so wäre er gezwungen, auf eigene Kosten den Bau auszuführen oder durch große Subventionen die Herstellung seitens privater Gesellschaften zu fördern. Besitzt der Staat aber alle Strecken, dann können Ergiebigkeit und Nichtergiebigkeit der verschiedenen Strecken sich ausgleichen, so daß die Gesamtanlage der Eisenbahnen im ganzen Lande sich zugleich als ergiebig für den Staat wie als vorteilhaft für die Volkswirtschaft usw. erweisen kann. Die wirtschaftliche Hebung einer Gegend durch den Eisenbahnverkehr hat für den Staat noch den Vorteil, daß die Steuerkraft der Bevölkerung solcher Gebiete zunimmt.

Kurz eine volle Planmäßigkeit der Anlage von Eisenbahnen in einem größeren Gebiet ist relativ am besten gesichert, wenn der Staat selbst das Eisenbahnwesen beherrscht¹. Es bedarf dann auch keiner Subsidien oder Zinsgarantien für private Eisenbahngesellschaften.

b) Schon an sich, namentlich aber wegen der großen Fernwirkung der Eisenbahnen ist sodann das Bedürfnis nach Vereinheitlichung der Betriebsordnung und des Betriebsdienstes besonders groß. Auch diesbezüglich wird für planmäßiges Ineingreifen am besten gesorgt, wenn der Staat das ganze Netz in sein Eigentum und seine Verwaltung nimmt. Der Staat kann und muß sich allerdings auch beim Konzessionswesen, wegen der Wichtigkeit der Organisation des Baues und Betriebes der Eisenbahn, einen großen Einfluß auf private Bahngesellschaften sichern. Beim reinen Staatsbahnwesen ist aber doch die volle Einheitlichkeit der Betriebsordnung und des Betriebsdienstes am besten gewahrt.

c) Die geschichtliche Entwicklung hat ferner klar gezeigt, daß die Eisenbahnen eine Monopolunternehmung darstellen, nicht nur deshalb, weil verschiedene Gesellschaften sich nicht des gleichen Gleises bedienen können, sondern weil auch Konkurrenzlinien zwischen denselben Punkten auf die Dauer, bei den hohen Kosten, meist nicht bestehen können. Es folgte fast immer alsbald die Verschmelzung der konkurrierenden Gesell-

¹ Ein Erforscher des früheren englischen Eisenbahnwesens hat, wie Gelesnoff (Grundzüge 366) anführt, bemerkt: „Eine Fliege würde, wenn sie mit ihren beschmutzten Füßchen die Karte Englands beschreiten würde, kein schlechteres Eisenbahnnetz entwerfen als das in Wirklichkeit existierende.“

schaften das Monopol der wenig übrig bleibenden Gesellschaften. Nun kann es aber kaum zweifelhaft sein, daß ein Staatsmonopol hier besser ist als ein Privatmonopol von Aktiengesellschaften. Gerade die Eisenbahnaktien der privaten Gesellschaften haben überdies stark zur Entfaltung der Börsenspekulation beigetragen. Auch stand der Staat für Befriedigung seiner Kreditbedürfnisse ungünstiger da bei der überstarken Kapitalanlage in den Papieren der Eisenbahngesellschaften.

d) Allerdings bedarf das Staatsbahnwesen einer tüchtigen und zuverlässigen Beamtenschaft. Dann werden die Mängel, die ohne Zweifel der öffentliche Betrieb als solcher an sich hat, weniger fühlbar, ja wohl auch geringer sein als die Mängel und Mißbräuche, die sich im Eisenbahnbetrieb von Privatgesellschaften nicht gerade selten gezeigt haben.

Das reine Staatsbahnsystem und das reine Privatbahnsystem sind bis heute noch seltener im allgemeinen als das gemischte System mit Privat- und Staatsbahnen nebeneinander.

3. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Eisenbahnen ist so groß und so offensichtlich, daß es nur weniger Worte bedarf, um dieselben im einzelnen uns zu vergegenwärtigen.

Die Eisenbahnen haben die wirtschaftliche Entwicklung der Völker mächtig beeinflußt vermöge der Vorzüge, die ihnen vor den andern Landverkehrsmitteln zukommen. Und diese Vorzüge sind:

a) Die große Schnelligkeit und damit die Abkürzung der Reise- und Beförderungszeit, der Reisekosten für Personen (Ersparnis an Zeit, Zehr- geld, Übernachtungskosten usw.). Die englischen Schnellposten erreichten zu Anfang des 19. Jahrhunderts eine Schnelligkeit von 15 bis 16 km per Stunde. Die übrigen Fuhrwerke brachten es in der Regel nur auf 6 km in der Stunde¹. Eilzüge der Eisenbahn aber bringen es auf 80 und 90 oder gar auf 110 km in der Stunde, und bei Versuchsfahrten wurden 180 bis 210 km in der Stunde erreicht. Man hat schon daran gedacht, für den Personenverkehr besondere Schnellbahnsysteme in Anwendung zu bringen. Die Geschwindigkeit der Güterzüge erreicht bei uns 45, in besondern Fällen 60 km per Stunde. Bei der in Deutschland geplanten, aber wegen der Kostspieligkeit der Anlage usw. vorerst hinausgeschobenen Elektrisierung der Bahnen würde die Schnelligkeit der Beförderung noch erhöht werden können.

b) Ein anderer Vorzug der Eisenbahnen ist die Massenhaftigkeit des Verkehrs, die sie ermöglichen. Die technischen Gründe hierfür sind, abgesehen von der hohen Ladefähigkeit der heutigen Eisenbahnwagen, der geringe Reibungswiderstand und die größere Widerstandsfähigkeit der

¹ Zur Reise von Berlin bis Magdeburg z. B. waren vor 1820 zwei Tage und eine Nacht nötig, 1824 (nach Einführung der englischen Schnellpost in Preußen) noch fünfzehn Stunden. Heute genügen für den Schnellzug rund zwei Stunden.

Schienen in Verbindung mit der Möglichkeit der Anwendung geeigneter mechanischer Triebkräfte (des Dampfes, der Elektrizität).

c) Die gleichzeitige Beförderung einer Masse von Personen und Gütern, welche die Dampfkraft ermöglichte, bewirkte auch (in der Vorkriegszeit) die Herabsetzung der Beförderungskosten und der Beförderungspreise im Personen- und Güterverkehr, ein Umstand, auf welchen Friedrich List noch mehr Gewicht legte in der Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Eisenbahnen als auf die erhöhte Schnelligkeit des Verkehrs. In Deutschland sank z. B. die Kohlenfracht für 1 Tonnenkilometer von 13—14 Pf. im Anfang der Eisenbahnzeit auf 2,2 Pf., zum Teil auf wenig mehr als 1 Pf. (ohne Abfertigungsgebühr). Mitte der 30er Jahre hatte man noch 40 und mehr Pfennig zahlen müssen.

d) Ein besonderer Vorzug der Eisenbahnen ist ferner die große Pünktlichkeit und Regelmäßigkeit des Verkehrs, die nicht einmal vom Binnenverkehr auf den Flüssen und noch weniger vom Landstraßenverkehr erreicht werden kann. Zu dieser Regelmäßigkeit gehört es auch, daß der Verkehr während des ganzen Jahres aufrecht erhalten werden kann und vor länger dauernden Störungen durch Witterungsverhältnisse geschützt bleibt.

e) Von Bedeutung ist ferner die größere Sicherheit¹ und Bequemlichkeit des Eisenbahnverkehrs im Vergleich zum früheren Fuhrverkehr. Dazu kommt dann noch

f) die Möglichkeit einer den wirtschaftlichen Bedürfnissen sich anpassenden Verästelung und Verzweigung des Eisenbahnnetzes. Es gibt da Hauptbahnen (Vollbahnen, Primärbahnen, Bahnen erster Ordnung) für den großen Verkehr zwischen den verschiedenen Wirtschaftsgebieten des Landes und mit dem Ausland. Nebenbahnen (Bahnen zweiter Ordnung, Sekundärbahnen) vermitteln die seitliche Verbindung der Hauptbahnen miteinander, führen ferner in Gebiete hinein, die von den Hauptbahnen nicht berührt werden, bewirken den Anschluß an Wasserstraßen. Sie dienen als wichtige Ergänzung der Hauptbahnen und geben dem Lande ein dichteres Schienennetz. Dem Kleinverkehr engerer Bezirke dienen schließlich noch besondere „Kleinbahnen“ (Tertiärbahnen, Vizinalbahnen, Lokalbahnen, Bahnen unterster Ordnung). Großstädte haben ihre Stadtbahnen; Vorortsbahnen, elektrische Straßenbahnen, Untergrund- und Hochbahnen vermitteln hier den Verkehr zwischen City und Außenstadt sowie zwischen den verschiedenen Stadtteilen und den Vororten. Auch die Omnibusgesellschaften machen ihre Geschäfte, obwohl der Pferdeverkehr²

¹ In Amerika weniger groß. Vgl. Zeitschrift für Sozialwissenschaft IV (1913) 745 ff. 522 ff.

² Zu Beginn dieses Jahrhunderts hielt eine Pariser Droschkenunternehmung noch 4000 Einspanner und verausgabte jährlich 20 Millionen Franken. Für 10 Millionen Franken führte sie jährlich aus Ungarn und Dänemark Pferde ein. Diese wurden nach vier Jahren wieder verkauft. Deren Ernährung kostete jährlich 5 Millionen Franken (Schwiedland).

in der Zeit des Dampf- und Elektrizitätsbetriebs sowie der Automobile stark abnimmt.

Die Vorzüge des Eisenbahnwesens, die Billigkeit des Eisenbahntransports insbesondere sowie auch die Schnelligkeit machten es möglich, selbst weniger wertvolle und leicht verderbliche Güter auf weite Entfernungen hin zu versenden. Indem der Eisenbahnverkehr eine große Erweiterung des Absatzgebiets mit sich bringt, kann der Mangel eines Gebiets leichter durch den Überschuf des andern versorgt werden, innerhalb desselben Landes und durch den Verkehr zwischen verschiedenen Ländern. Es findet ferner ein Ausgleich der Preise zwischen den verschiedenen Gebieten statt. Schroffe Schwankungen im Preisniveau werden leichter vermieden.

So bieten die Eisenbahnen insbesondere bei Mißernten Abhilfe, indem sie aus andern Gegenden, die nicht von einer Mißernte heimgesucht wurden, das Notwendige herbeischaffen. „Für ein abgeschlossenes Wirtschaftsgebiet, das keine vervollkommenen Verkehrsmittel aufwies“, sagt Gelesnoff¹, „galt im Prinzip die bekannte Formel von Gregory King, wonach bei einem Ausfall der Ernte von 10, 20, 30, 40, 50 % die Getreidepreise um 30, 80, 160, 280, 450 % steigen. Natürlich galt diese Formel auch früher nicht wörtlich, konnte vielmehr nur als Tendenz der Getreidepreisbewegung in Abhängigkeit von einer Mißernte aufgefaßt werden. Seit dem Aufkommen des Eisenbahnverkehrs ist sie auf Getreidepreise überhaupt nicht mehr anwendbar. Die Eisenbahnen ermöglichen durch die rechtzeitige Herbeischaffung der notwendigen Getreidemenge eine erhebliche Preisherabsetzung in der von der Mißernte betroffenen Gegend. Häufig genügt es zudem, selbst einen unbedeutenden Vorrat einzuführen, um einen Preisrückgang einzuleiten.“

Auch auf die Gewinnung und Beförderung von Eisen und Kohlen haben die Eisenbahnen natürlich großen Einfluß ausgeübt, damit aber die Entwicklung der Produktion und der Produktivkräfte des Landes belebt.

Die Eisenbahnen sind in sich schon und zugleich mit ihren Nebenbetrieben (Maschinenwerkstätten, Lokomotivfabriken, Kohlen- und Erzgruben, Eisenwerken usw.) gewaltige Unternehmungen. Sie haben aber zugleich speziell auch die ganze hochindustrielle Gestaltung des modernen Wirtschaftslebens mächtig gefördert. Die industriellen Zentren entstehen, bei der Abhängigkeit der Industrie von den Transportkosten, dort, wo der Eisenbahnverkehr billigen Transport ermöglicht; oder auch die Eisenbahnen folgen den Industriezentren, um ihnen billigen Transport zu gewähren. Beide sind eng miteinander verbunden.

Das gleiche gilt von der modernen Stadt- und Großstadtentwicklung². Man nehme die Eisenbahnen hinweg — und die ganze moderne Welt bricht in sich zusammen³. Es ist nicht die Schuld der Eisenbahnen,

¹ Grundzüge 378 ff.

² Über die Einwirkung des Verkehrs auf die Entwicklung Newyorks vgl. Conrads Jahrbücher XLV (1913) 555.

³ Nicht gering anzuschlagen ist die Bedeutung der Eisenbahnen für den Fremdenverkehr. Zur Förderung desselben haben sich in den verschiedenen Ländern schon

sondern der Menschen, wenn dieses wichtige Verkehrsmittel den Völkern nicht nur Glück und Segen gebracht hat.

4. Von großer Bedeutung sind die Tarifsyste^me, welche die Preise der Beförderung von Personen und Gütern regeln. Wo nur einige große, meist miteinander in Verbindung stehende Eisenbahngesellschaften den Verkehr beherrschen, oder wo das Staatsbahnsystem eingeführt ist, da sind die Transportpreise Monopolpreise. Die konstanten Kosten, die vom Umfang des Verkehrs nicht abhängen, sind dabei die größten. Je ausgedehnter und intensiver der Verkehr, um so geringer ist der Teil der Kosten, der auf die Einheit der beförderten Güter¹ oder Personen entfällt, und um so geringer kann unter normalen Bedingungen der Beförderungspreis angesetzt werden, soweit hierfür die Kostendeckung in Frage kommt. Die Obergrenze der Beförderungspreise ist entsprechend dem Charakter der Monopolpreise nicht genau bestimmt. Auch die Staatsbahnen wenden regelmäßig nicht das bloße Kostendeckungsprinzip an, sondern das privatwirtschaftliche Prinzip; sie erstreben einen möglichst großen Reinertrag. Bleibt dieses Streben maßvoll, ohne Schädigung des Verkehrs bzw. der Volkswirtschaft, dann werden Eisenbahnüberschüsse eine willkommene Minderung der Steuerlast herbeiführen können.

Die Eisenbahnen lassen sich nicht bei jeder einzelnen Dienstleistung den Preis der Beförderung abhandeln. Sie stellen vielmehr allgemeine und öffentliche Tarife auf.

Beim sog. natürlichen Tarifsyste^m wird der Tarif allein nach Zahl bzw. Gewicht des Transportgegenstandes, nach dem beanspruchten Wagenraum, nach der Entfernung, der Schnelligkeit der Beförderung bestimmt. Wird die Einheit der Entfernung groß angenommen, bleiben die Einheitssätze innerhalb dieses größeren Gebietes dieselben, so spricht man

private Vereinigungen gebildet. Aber auch der Staat darf dieser oft sehr reichlich fließenden Erwerbsquelle der Bevölkerung nicht gleichgültig gegenüberstehen. Gerade in Gebirgslandschaften bildet die Einnahme aus dem Fremdenverkehr den fast einzig möglichen Ersatz für das Fehlen anderer wirtschaftlicher Quellen des Wohlstandes. Über die schweizerische Fremdenindustrie vgl. Zeitschrift für Sozialwissenschaft XI (1908) 774 f. — Über Hotelwesen vgl. Conrads Jahrbücher XLI (1911) 714. — Über Eisenbahnen und Volksbewegung vgl. Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XXII (1913) 788 ff.

¹ Im Verkehrswesen sind „Güter“ für den Transport bestimmte Gegenstände. Der Eisenbahnverkehr unterscheidet zwischen „Fracht-“ und „Eilgütern“ nach der Lieferungsfrist. „Stückgüter“ sind solche, die nicht in ganzen Wagenladungen aufgegeben werden, „Sperrgüter“ solche, die im Verhältnis zu ihrem Gewicht einen großen Raum einnehmen. Im Schiffsverkehr nennt man Güter in Verpackung „Stückgüter“; solche aber, die ohne Verpackung in den Schiffsraum geschüttet werden (Getreide, Kohlen u. dgl.), „Sturzgüter“. Die Beförderung ganzer Wagenladungen ist relativ billiger als die Beförderung einzelner Stückgüter. Der Transportpreis der letzteren läßt diese mittragen an den Kosten des Transportes der Wagenladungen umfassende Sendungen. So deckt auch der Güterverkehr der Eisenbahnen mit die Kosten des häufig „passiven“ (die Kosten nicht deckenden) Personenverkehrs.

vom Zonentarif. Beim Zonentarifsystern ändern also die Einheitssätze ihre absolute Höhe nur von Zone zu Zone. Man spricht vom Staffeltarif, wenn die Einheitssätze pro Streckeneinheit mit wachsender Entfernung kleiner werden — im Gegensatz zum Kilometertarif, bei welchem die Streckensätze gleichmäßig mit der Anzahl der Streckeneinheiten steigen. Differentialtarife berechnen den Frachtpreis für größere Entfernungen absolut niedriger wie für kleinere Entfernungen.

Der Klassifikationstarif berücksichtigt nicht nur, wie der natürliche Tarif, Wagenraum, Gewicht, Entfernung, sondern auch Art und Wert der Güter.

Das sog. gemischte System klassifiziert die Tarife nach Wagenraum, Gewicht, Art und Wert zugleich. Es werden für besondere Güter Spezialtarife aufgestellt, während für die übrigen Güter der Generaltarif gilt.

Bei besondern Anlässen, z. B. in Notständen, können Ausnahmetarife, die von dem normalen Tarif abweichen, gerechtfertigt sein. Sie werden aber auch, insbesondere von privaten Eisenbahngesellschaften, oft mißbräuchlich gebraucht (um Konkurrenz niederzuhalten usw.)¹.

Die Tarifpolitik muß dem Gemeinwohl des ganzen Landes dienen. Das gilt insbesondere von Staatsbahnen, und zwar um so mehr, da den durchschlagenden Grund für die Verstaatlichung des Eisenbahnwesens gerade die Rücksicht auf das Gemeinwohl abgibt. Die Tarifpolitik muß darum im Einklang bleiben mit der gesamten staatlichen Wirtschaftspolitik und speziell auch mit der Zollpolitik. Eine verkehrte Tarifpolitik kann die Wirkung der Zollpolitik aufheben, eine richtige Tarifpolitik wird sie eher noch stärken. Niedrige Frachtsätze können die Einfuhr notwendiger Rohstoffe, die im Lande nicht vorhanden sind, erleichtern; höhere Tarife bei der Einfuhr von Produkten, welche einer geschützten inländischen Produktion überstarke Konkurrenz machen würden, vermögen diese Einfuhr zu erschweren. Ebenso kann die Tarifpolitik durch billigere Fracht nach den Grenzstationen die Ausfuhr inländischer Produkte erleichtern. In all diesem muß aber, wie gesagt, das Gemeinwohl des ganzen Volkes als regelndes Prinzip Geltung bewahren. Es dürfen nicht einzelne Landes- oder Volksteile auf Kosten der andern einseitig begünstigt werden².

5. Änderungen im inneren und äußeren Stande des deutschen Eisenbahnwesens infolge des Weltkriegs³. Vergleich man die deutschen Staatsbahnen von 1914 mit denen von 1919, so fiel zunächst äußerlich die vollkommene Verwahrlosung der Betriebsmittel auf. Was nach dem Kriege noch an guten Lokomotiven und Wagen vorhanden war,

¹ „Refaktien“ nennt man (namentlich geheime) Frachtrabatte, Tarifnachlässe.

² Seit 1920 wiederholte Neuregelungen des gesamten Tarifwesens der deutschen Eisenbahn.

³ Vgl. Köln. Volkszeitung Nr. 900 vom 17. November 1919.

mußte an die Sieger im Weltkrieg abgetreten werden: 150 000 Güterwagen und 5000 Lokomotiven. Das Deutschland verbleibende Material aber war schon während des Krieges gründlich abgenutzt und auch nach dem Kriege noch vielfach frivol zerstört worden. An Reparatur war während des Krieges nicht zu denken, und nach dem Kriege fehlte es an Kräften und Mitteln, um planmäßige Reparaturen durchzuführen. Der Verkehr ging zeitweilig zurück, dabei Steigerung der Bezüge des Personals, gewaltige Erhöhung aller Materialpreise usw.

Auch das innere Gerüst des deutschen Eisenbahnwesens war stark erschüttert. Die Überschüsse, die vor dem Kriege erzielt wurden, fielen nach dem Kriege weg. Hunderte von Millionen Zuschüsse wurden nun gefordert. Und nicht einmal die starke Erhöhung aller Tarife war imstande, das finanzielle Chaos zu entwirren. Es fehlte ferner die alte, fast militärische Ordnung, Unterordnung, Disziplin. Bei der allgemeinen Arbeitsunlust war nicht daran zu denken, durch Anwendung neuer Methoden große Ersparnisse herbeizuführen (z. B. durch schnellere Entladung der Güterwagen). Und wie wollte man die in Aussicht genommene gewaltige Aufgabe einer Elektrisierung des ganzen Eisenbahnbetriebes unter solchen Umständen durchführen? Es wurde sogar einmal der Vorschlag gemacht, die deutschen Eisenbahnen an amerikanische Kapitalisten zu verkaufen, um über die ungeheuren finanziellen Schwierigkeiten hinwegzukommen, die sich für Deutschland aus dem Kriege und dem Vertrag von Versailles ergaben — ein Vorschlag, den nicht ruhige Überlegung, sondern nur die Verzweiflung eingeben konnte. Es wäre der Tod des deutschen Wirtschaftslebens gewesen. Nein, dringendstes Bedürfnis war vor allem Wiederherstellung der alten Ordnung, Arbeitsfreude und Pflichttreue. Das galt für unser ganzes Wirtschaftsleben im allgemeinen und für das Eisenbahnwesen, diese Hauptschlagader des Wirtschaftslebens, ganz besonders.

6. Die Reichseisenbahn war für Eisenbahnfachleute schon seit 1871 erstrebenswertes Ideal. Der Artikel 42 der Reichsverfassung von 1871 bestimmte zwar, daß die deutschen Eisenbahnen als ein einheitliches Netz verwaltet werden sollten. Bismarck aber mußte sich mit der Verstaatlichung der preußischen Bahnen begnügen. Die Reichseisenbahn konnte er nicht durchsetzen. Auch andere, nichtpreußische Bundesstaaten verstaatlichten ihre Hauptbahnen; die sieben Staatseisenbahnnetze wurden zwar zu einem einheitlichen deutschen Eisenbahnnetz zusammengeschlossen. Indes blieb der Zusammenschluß doch nur ein rein äußerlicher¹. Die inneren Landesgrenzen bildeten nach wie vor für Betrieb und Verwaltungen lästige Hemmnisse. Dazu gehörte die Beförderung von Personen und namentlich von Gütern auf Umwegen statt der Leitung über den kürzesten

¹ Vgl. Schimpff, Zur künftigen Organisation des deutschen Eisenbahnwesens: Köln. Volkszeitung Nr. 241 vom 26. März 1919; Paul Ritter, Eine deutsche Eisenbahngemeinschaft? in Conrads Jahrbüchern XLVI (1913) 721 ff.

Weg, ferner die Übergabe der Güter von einer Verwaltung an die andere an den Landesgrenzen mit den dadurch hervorgerufenen Verzögerungen und Verteuerungen des Güterverkehrs, schließlich die Notwendigkeit der Abrechnung im Personen- und Güterverkehr zwischen den einzelnen Verwaltungen, die ein Heer von Beamten erforderlich machte. Auch die Einrichtung von Gemeinschaftsbahnhöfen, soweit sie zustande kam, konnte nicht zu einer wirklich einheitlichen Verkehrsleitung führen.

Die Verstaatlichung der hessischen Ludwigsbahn, die Einführung gemeinsamer Verwaltung des preußischen und hessischen Eisenbahnbesitzes (1896), die Angliederung der Main-Neckar-Eisenbahn (1901) an die preußisch-hessische Gemeinschaft bedeuteten praktische Schritte zur Schaffung einer Eisenbahngemeinschaft deutscher Staaten. In den Jahren 1904/05 tauchte dann der Gedanke des Zusammenschlusses der deutschen Eisenbahnen zu einer Betriebsmittelgemeinschaft wieder auf. Man kam praktisch wenigstens zur Errichtung einer Güterwagengemeinschaft (des deutschen Staatsbahnwagenverbandes). Aus den Güterwagen aller deutschen Verwaltungen wurde ein einheitlicher Güterwagenpark geschaffen und die Freizügigkeit dieser Wagen gewährleistet. Über die Benutzung, Verteilung und Bauart der Wagen wurden einheitliche Vorschriften aufgestellt. Jede Verwaltung konnte die Wagen der andern Verbandsverwaltungen wie die eigenen benutzen.

Die Rücksicht auf Hoheitsrechte, anderseits die Furcht vor einer Störung des Gleichgewichts in ihrem Haushalt, der auf die Überschüsse der Eisenbahnen angewiesen erschien, erklärt den Widerstand, welchen der Gedanke einer vollständigen Eisenbahngemeinschaft bei nicht preußischen Bundesstaaten fand. Infolge der Ereignisse und Verhältnisse von 1914 bis 1918 traten aber diese Hindernisse mehr in den Hintergrund, und die Vereinheitlichung des Eisenbahnwesens gewann bessere Aussichten. Daß eine solche Vereinheitlichung große Vorteile mit sich bringt, ist ja auch gerade jetzt unschwer einzusehen. Dahin gehört die Ermöglichung einer einheitlichen Verkehrspolitik gegenüber dem Ausland in Fragen des internationalen Personen- und Güterverkehrs; ferner die Möglichkeit einer einheitlichen Tarif- und Zollpolitik. Die Eisenbahntarife müssen, wie oben gesagt wurde, in vollem Einklang bleiben mit der Zollpolitik, die bisher schon Aufgabe des Reiches war. Beschaffung und Ersatz der Betriebsmittel ferner vereinfacht sich bei einheitlicher Leitung. Die Vergrößerung des Geschäftsumfangs führt eine Minderung der Betriebs- und Verwaltungskosten herbei. Durch Vermeidung der Umwege und der Übergabe an den Landesgrenzen verbilligt sich ebenfalls der Betrieb, und desgleichen vermindern sich die Verwaltungskosten durch Wegfall der Abrechnungen. Schließlich würden auch die Reichsfinanzen durch den Besitz des ganzen deutschen Eisenbahnnetzes eine wesentliche Stärkung erfahren. So dachte man wenigstens zur Zeit, als die Eisenbahnen noch beträchtliche Überschüsse lieferten, und so hofft man im Hinblick auf eine bessere Zukunft.

Es sprachen somit viele Gründe für die Vereinheitlichung des Eisenbahnwesens. Doch bleibt die Frage, ob zweckmäßige Vereinheitlichung nur durch absolut vollkommene Zentralisierung, durch Übernahme des vollen Eigentums und Betriebs auf das Reich zu erreichen sei: Man hatte speziell im Süden Bedenken gegen eine Zentralisation in Berlin. Hohe Eisenbahnbeamte meinten, schon die preußische Eisenbahnverwaltung sei zu groß geworden; von der einen Zentrale aus könne das Geschäft nicht mehr überblickt und voll beherrscht werden. Die Ersparnis, die aus der Vereinheitlichung sich ergeben könnte, würde sich auf höchstens 10 Millionen Mark belaufen, nicht auf 1 Milliarde, wie der begeisterte Vorkämpfer des Reichseisenbahngedankens, Hermann Kirchhoff, gemeint. Bei der Zentralisierung würden die berechtigten Landesinteressen von dem Reiche kaum genügend berücksichtigt werden. Die Bundesstaaten würden nur mit größtem Widerstreben ein so wichtiges Staatseigentum aus der Hand geben. Insbesondere betonte der bayrische Verkehrsminister v. Frauendorfer, daß mit der Übernahme der Eisenbahnen durch das Reich auch die Axt an die Wurzeln der Selbständigkeit der Bundesstaaten gelegt werde. Hier lag die Hauptschwierigkeit. Wer an ein dauerndes Aufgehen der Bundesstaaten ins Reich glaubt, für den fällt das Hauptbedenken und mit ihm auch manche andere Schwierigkeit (z. B. der Berechnung des Wertes der Bahnen bei der Übernahme der Eisenbahnen von den Einzelstaaten auf das Reich) weg. Wer aber am föderativen Charakter des Deutschen Reiches festhält, der bleibt geneigt, für jede mit der nötigen Einheit noch vereinbare Selbständigkeit der verschiedenen Staatseisenbahnverwaltungen einzutreten.

Die neue Reichsverfassung vom 11. August 1919 hat nun die Zukunft der deutschen Eisenbahn als Reichseisenbahn für alle dem allgemeinen Verkehr dienenden Bahnen festgelegt. Ein besonderes Reichsverkehrsministerium wurde mit der Aufgabe errichtet, alle vorbereitenden Maßnahmen für eine möglichst schnelle und reibungslose (unter Berücksichtigung der Eigenart der verschiedenen Stämme) Schaffung des Reichsbetriebs zu treffen. Die Übernahme der einzelstaatlichen Eisenbahnen durch das Reich wurde auf den 1. April 1920 festgesetzt¹. Sie sollte bis 1921 vollendet sein.

5. Der Transport zu Wasser eignet sich besonders für billige Massengüter (Getreide, Erze, Kohlen). Die Natur bietet hier den Fahrweg. Die Bau- und Erhaltungskosten, welche Landstraßen und Schienenwege erfordern, fallen bei den natürlichen Wasserwegen fort. Ferner sind die Betriebsmittel beträchtlich billiger als die für die gleichen Frachtmengen erfordernten Lokomotiven und Waggons. Da Schiffsmotoren öko-

¹ Vgl. Reichsverfassung Art. 97 ff.; 1920 Gesetzentwurf betreffend den Staatsvertrag über den Übergang der Staatseisenbahnen auf das Reich; 1920 Gesetz über die Eisenbahnaufsicht. Vgl. Sarters, Die Reichseisenbahnen (1921).

nomischer arbeiten als Lokomotiven, und weil auch die Fahrbahn nicht des gleichen Aufsichtspersonals wie bei den Eisenbahnen bedarf, so ist ebenfalls der Betrieb selbst wohlfeiler. Schließlich werden die Kosten der Beförderung auch dadurch ermäßigt, weil die Schiffskörper größere Transportgefäße darstellen, diese aber eine bessere Ausnutzung der bewegenden Energien gestatten. Ein Donauschleppkahn faßt die Ladung von 67 Waggons zu 10 Tonnen, und ein Dampfer zieht auf der oberen Donau 3—4, auf der unteren Donau bis zu 10 solcher Schleppkähne (Schwiedland).

1. *Die Binnenschifffahrt*¹ a) auf Flüssen und Binnenseen als natürlichen Wasserstraßen hat nicht nur Bedeutung für Gebiete mit niedrigerer Kultur, wo die Erschließung des Landes und der Handel noch ganz auf die Benutzung solcher Wasserstraßen angewiesen sind, sondern auch dort, wo die Eisenbahnen nicht fehlen. Man denke nur an den starken Schiffsverkehr auf der Elbe, dem Rhein, der Wolga, in Amerika auf dem Mississippi und den großen Seen. Namentlich Flüsse, die in ein verkehrsreiches Meer münden, erfreuen sich starken Zuspruchs. Es kommt bei dem Flußverkehr auch viel auf eine zweckmäßige Einrichtung und Ausstattung der Umschlagplätze (z. B. Ruhrort, Paris, die nordamerikanischen Seen usw.) an, damit die Umladung der Güter in den anschließenden Bahnverkehr sich rasch, sicher und möglichst billig vollziehen könne.

Die Flußschifffahrt ist von mancherlei natürlichen Hemmnissen und Zufälligkeiten beeinträchtigt (gebirgige Bodengestaltung, Vereisung und Eisgang, Stromschnellen, Hoch- und Kleinwasser, Nebel). Die moderne Technik hat es aber verstanden, in mancher Hinsicht hier Abhilfe zu schaffen (Bildung und Erhaltung der Fahrrinne durch Baggerung, Schutz gegen Versandung im unteren Flußlauf, Regulierung des Wasserabflusses durch künstliche Quer- und Längswerke, durch Uferdeckungen usw.).

Die großen schiffbaren Wasseradern wie Nil, Euphrat, Tigris usw. wurden schon in den ältesten Zeiten mit primitiver Bewegungskraft befahren. Der Gedanke eines mechanischen Schiffsantriebs hat erst später die Geister erfolgreich beschäftigt.

Um die Mitte des 18. Jahrhunderts schlug der Mathematiker Bernoulli vor, die Schiffe mittels eines Reaktionspropellers (ähnlich dem bei Raketen verwendeten)

¹ Eger, *Die Binnenschifffahrt in Europa und Nordamerika* (1899). Sympher, *Die Zunahme der Binnenschifffahrt in Deutschland von 1875 bis 1895* (1910). Ders., *Die wirtschaftliche Bedeutung der Kanalfrage* (1900). H. Schuhmacher, *Zur Frage der Binnenschifffahrtsabgaben* (1901). Kurs, *Die Binnenschifffahrt*, im *Handbuch der Wirtschaftskunde* IV (1904). Ders., *Schiffahrtsstraßen im Deutschen Reich*, in *Conrads Jahrbüchern* X (1895). Seibt, *Die verkehrswirtschaftliche Bedeutung der Binnenwasserstraßen*, in *Schmollers Jahrbuch* XXVI (1902). Wirminghaus, *Zur Binnenschifffahrt*, in *Conrads Jahrbüchern* 1920, 3. Heft, 193. Der Aufsatz über Binnenschifffahrt von Kurs im *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* III³, von van der Borghst im *Wörterbuch der Volkswirtschaft* I³. Dieselben Autoren über Kanäle in Bd. V³ des *Handwörterbuchs der Staatswissenschaften* und in Bd. II³ des *Wörterbuchs der Volkswirtschaft*.

anzutreiben. Nachher empfahl er, Schrauben nach Art der Windräder an jeder Seite des Schiffes wirken zu lassen und dieselben durch Dampfmaschinen oder Pferdegöpel zu drehen. Auch Albert Euler beschäftigte sich mit der Frage des mechanischen Schiffsantriebs. Ein vollkommenes Dampfschiff wurde dann am Ende des 18. Jahrhunderts von dem Schotten Miller im Verein mit Taylor und Symington erbaut. Es war ein Doppelboot, in dessen Mitte zwei Ruderräder zunächst durch Handhaspel und später durch eine Dampfmaschine angetrieben wurden. Man baute nach diesem Muster auch noch ein größeres Fahrzeug mit zwölfpferdiger Dampfmaschine (1789). Die Schaufelräder aber waren zu schwach, die Schaufeln brachen ab. Symington baute hierauf 1802 ein neues Schiff, die „Charlotte Dundas“, die wohl als das erste wirklich brauchbare Dampfschiff angesehen werden kann. Der amerikanische Maler und Ingenieur Robert Fulton hatte aber schließlich das Glück, mit dem von ihm erbauten „Clermont“ auch allgemeinere Anerkennung zu finden. Auf dem Hudson unternahm Fulton am 17. August 1807 die erste Probefahrt. Zahlreiche Dampfer vermittelten nun schon bald auf dem Hudson, Mississippi, Ohio usw. vorerst in Amerika den Personen- und Güterverkehr. Das Beispiel fand dann Nachahmung auch in andern Ländern, in Deutschland zuerst 1817 auf der Weser, 1818 auf Elbe und Rhein, 1830 auf der Donau.

Man unterscheidet bei der Flußschiffahrt Bergfahrt (zu Berg, stromaufwärts), Talfahrt (zu Tal, stromabwärts), Querfahrt zwischen beiden Ufern; ferner Flößerei und eigentliche Schiffahrt. Bei der sog. „gebundenen Schiffahrt“ findet die Fortbewegung vom Ufer aus statt durch menschliche, tierische oder mechanische Kraft (Treidelei) oder mittels Ketten oder Seilen, die am Boden des Flusses liegen (Ketten- oder Seilschiffahrt). Die „ungebundene Schiffahrt“ umfaßt die Ruder-, Segel-, Dampfschiffahrt (mit Schleppschiffahrt). Auch wird zwischen Personen- und Güterschiffahrt geschieden.

Zu Anfang des Jahrhunderts verfügte Deutschland über 13749 km schiffbarer Wasserstraßen. 22235 Segelschiffe und 2604 Dampfschiffe dienten der Fluß-, Kanal- und Küstenschiffahrt. 11,5 Milliarden Tonnenkilometer wurden 1900 von der deutschen Binnenschiffahrt geleistet.

b) Ein besonderes Wort noch über Kanäle und Kanalschiffahrt.

Man spricht auch von einer „Kanalisation“ der Flüsse, die durch Flußregulierung der Herstellung und Wahrung der Fahrrinne dient. Bei der Flußkanalisation wird der Wasserabfluß durch Wehre unterbrochen, der Fluß in verschiedene Bassins mit unterschiedlicher Höhenlage zerlegt. Durch Schleusen, Schiffsdurchlässe werden die Höhenunterschiede überwunden.

Kanäle aber sind künstlich in die Erde gegrabene Wasserläufe. Ihr Wasser erhalten sie durch Ableitung aus benachbarten Flüssen oder Seen, oder es wird durch Pumpwerke, Talsperren usw. beschafft.

Die Schiffahrtskanäle laufen entweder als Seitenkanäle einem Flußlauf parallel, oder sie verbinden mehrere Flußläufe eventuell mit Überwindung der Wasserscheide (Kanäle mit Scheitelstrecken). Auch zur Verbindung von Meeren werden Kanäle angelegt.

In Europa fing man mit dem 11. und 12. Jahrhundert an, Kanäle als künstliche Wasserstraßen zur Ergänzung der natürlichen Wasserstraßen zu bauen. Seit dem 17. Jahrhundert wurden dann auch durch Zusammenschluß von Kanälen eigentliche Kanalnetze geschaffen. Um die Mitte des 19. Jahrhunderts hatte das französische Kanalnetz bereits eine Ausdehnung von 4550 *km* erreicht, das englisch-irische eine Ausdehnung von 4300 *km*. In Deutschland hatte Brandenburg-Preußen im 17. und 18. Jahrhundert das Elbe-, Oder- und Weichselgebiet durch verschiedene Kanäle (Finowkanal, Friedrich-Wilhelm-Kanal, Bromberger Kanal) miteinander in Verbindung gebracht. Im Jahre 1900 verfügte Deutschland über 1823,3 *km* (einschließlich des Kaiser-Wilhelm-Kanals) Schiffahrtskanäle¹.

Besondere Organisationen, wie der 1869 gegründete „Zentralverein für Hebung der deutschen Fluß- und Kanalschifffahrt“ sowie seit 1896 der „Deutsch-österreichisch-ungarische Verband für Binnenschifffahrt“, suchten das Interesse für die Verbesserung der Kanäle, der Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit zu wecken. Die Bestrebungen richteten sich auf ein vollkommenes Wasserstraßennetz, indem außer der Ergänzung und Verbesserung der schon bestehenden Verbindung zwischen Elbe, Oder, Weichsel, im Westen eine Verbindung der Stromgebiete von Rhein, Ems, Weser und Elbe geschaffen werden sollte (Mittellandkanal², eventuell mit Anschluß an das französische Wasserstraßennetz durch Kanalisierung der Mosel). Im Süden kam die Verbindung mit dem Donaugebiet in Frage durch Verbesserung des Donau-Main-(Ludwig)-Kanals, durch Ausbau des Donau-Moldau-Elbe-Kanals und des Donau-Oder-Kanals.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Binnenwasserstraßen und speziell auch der Kanäle hat durch das Aufkommen der leistungsfähigeren und verzweigungsfähigeren Eisenbahnen sehr abgenommen. Immerhin bilden sie, bei der Verdichtung des Verkehrs, eine nicht zu unterschätzende Ergänzung der Eisenbahnen. Zwar wirken hier, wie gesagt, Hochwasser und Wassermangel sowie Frost störend auf den Verkehr ein. Auch sind die Anlage- und Erhaltungskosten speziell für Kanäle hoch. Gleichwohl bietet der Transport auf Kanälen, wenn er auch langsamer und weniger pünktlich als bei den Eisenbahnen ist, für wohlfeile Massengüter (Erze, Kohlen, Holz, Getreide, Mehl, Steine, Erden, Düngestoffe usw.) durch größere Billigkeit erheblichen Vorteil. Für den Personenverkehr kommen Kanäle in der Gegenwart kaum in Betracht.

Die öffentliche Gewalt hat mannigfache Aufgaben im Hinblick auf die Binnenwasserstraßen zu erfüllen. Sie wird nicht große Staatsmittel aufwenden, wenn es sich nur um die Befriedigung rein lokaler Interessen handelt. Sie wird aber auch solche Aufwendungen nicht scheuen, wo es

¹ Schiffbare Wasserstraßen überhaupt hatte Deutschland 1913 in 1000 *km*: 24,5, England 13,1 und Frankreich 12,9. Über Kanäle vgl. A. Birk, Die Schiffahrtskanäle im modernen Verkehrswesen, in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XX (1911) 210 ff.

² Das preußische Gesetz vom 1. April 1905 bezog sich nur auf einen Kanal zwischen Rhein und Weser. 1920 Gesetzentwurf betreffend die Vollendung des Mittellandkanals. — Man versucht auch, die Frage der Wasserkraftgewinnung mit den Kanalprojekten zu verbinden, z. B. beim Main-Donau-Kanal.

sich um ein notwendiges Bindeglied zwischen wichtigen Stromgebieten handelt. Sie wird solche Abmessungen für Breite und Tiefe der Fahrstraßen fordern, die einen freien Verkehr der Fahrzeuge ermöglichen, ferner die Benutzbarkeit der Wasserstraßen schützen, auch die Preisbildung der Binnenschifffahrt nicht ganz aus dem Auge verlieren. Für Kanäle werden mäßige Gebühren allgemein als zulässig anerkannt. Im übrigen scheinen Gebühren auch dort berechtigt zu sein, wo es sich um die Benutzung besonderer Veranstaltungen für Erleichterung des Verkehrs handelt.

Als besonders wichtige Aufgabe des Reichsverkehrsministeriums bezeichnete der zeitige Verkehrsminister Bell in der Sitzung der deutschen Nationalversammlung vom 25. Oktober 1919 nächst der Überleitung der Staatsbahnen auf das Reich die Übernahme der Wasserstraßen auf das Reich. Durch diese Übernahme werde erst eine einheitliche Wasserstraßenpolitik zum Nutzen der Gesamtheit zielbewußt durchgeführt werden können.

„Die bisherige Zersplitterung“, sagte er, „muß beseitigt werden. Der wesentliche Fortschritt der durch die Reichsverfassung vorgesehenen Überleitung der Wasserstraßen auf das Reich besteht darin, daß in Zukunft lediglich der Wille des Reiches und des Reichstags entscheidend ist für die Bauwürdigkeit der Wasserstraßen und die Aufwendung von Mitteln. Sobald die Finanzlage des Reiches es einigermaßen gestattet, wird im Interesse der Verkehrsentwicklung darauf hinzuwirken sein, durch Erbauung von Kanälen und Talsperren, ferner durch Kanalisierung von Flüssen Wasserkräfte zu gewinnen und die erzeugte elektrische Kraft nutzbar zu verwerten. Bei der Organisation der Reichswasserstraßenverwaltung sprang der Unterschied zwischen Eisenbahn und Wasserstraßen in die Erscheinung. Die Eisenbahnen sind ausschließlich Verkehrsanstalten, die Wasserstraßen dagegen gleichzeitig Mittel zur Förderung der allgemeinen Landeskultur, sowohl der Landwirtschaft wie der Industrie. Sie sollen nicht ausschließlich der Schifffahrt dienen, sondern außerdem der Bewässerung, der Wasserentnahme, der Abwässerbeseitigung und der Kraftgewinnung.“

Mit dem 1. April 1921 sind dann (gemäß Art. 97 und 101 der Reichsverfassung) auch die dem allgemeinen Verkehr dienenden Wasserstraßen auf das Reich übergegangen.

2. *Die Seeschifffahrt*¹. Hatte man im Altertum zur Küstenseefahrt, dann auch mit Kompaß und Karte zur Fahrt über See des Ruderschiffs,

¹ W. Götz, Die Verkehrswege im Dienste des Welthandels (1888). E. v. Halle, Handelsmarine und Kriegsmarine (1907). H. J. Haarmann, Die ökonomische Bedeutung der Technik in der Seeschifffahrt (1908). Vgl. auch Conrads Jahrbücher XXXIX (1910) 540 f. Die Artikel von Lexis über Schifffahrtspolitik und über Statistik der Schiffe, des Schiffbaues und der Schifffahrt, von Loening über Seeschifffahrt und Völkerrecht im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VII³. Von periodischen Schriften: Nautikus, Jahrbuch für Deutschlands Seeinteressen (seit 1899), dann Harms' Weltwirtschaftliches Archiv. — Über deutsche Seeschifffahrt (Subventionspolitik) vgl. Conrads Jahrbücher XLI (1911) 72 ff.; ebd. XLIV (1912) 135 (Schifffahrtsstatistik). Über Seehäfen (Ham-

der Galeere, sich bedient, in den Zeiten der Hansa und der großen Entdeckungsfahrten der Spanier, Portugiesen und Holländer des Seglers, so kam die Seeschifffahrt im 19. Jahrhundert zu einer früher nicht geahnten Entfaltung, als die Dampfkraft zur Fortbewegung der Schiffe in Anwendung gekommen war.

Im Jahre 1818 wurde in Amerika die „Savannah“ vom Stapel gelassen (Länge 30,5 m, Breite 7,9 m, Tiefgang 4,3 m, Tragfähigkeit 300 t). Das Schiff legte 1819 die Fahrt nach Liverpool in 26 Tagen zurück. Davon wurden 18 Tage gedampft, und an den andern Tagen nur gesegelt. Das Schiff war relativ klein und Raddampfer. Die schwachen Maschinen arbeiteten noch unsicher. Manche Postverwaltungen zogen darum auch zunächst für ihre Sendungen die bei günstigem Passatwind raschen Segler (die amerikanischen Klipper oder „Paketschiffe“) vor. Es schien noch fraglich, ob die neuen Dampfer sich als Frachtschiffe würden gebrauchen lassen. Mit den 40er Jahren kamen aber dann die großen Fortschritte im Schiffsbau. Es traten die Schraubendampfer¹ an Stelle der Raddampfer, das Eigengewicht der Schiffe verminderte sich im Verhältnis zur Ladefähigkeit; die Heizkraft der Kohle wurde besser ausgenutzt, die Maschinen wurden wirksamer und der Schiffskörper zweckmäßiger gestaltet. Im Jahre 1852 entstand nach den Plänen Brunels in England die „Great Eastern“, ein Riesenschiff von 207 m Länge, 25 m Breite, 9 m Tiefgang und 27 400 t Wasserverdrängung. Das Schiff wurde durch eine hintere Schraube von 7 m Durchmesser und durch zwei seitliche Schaufelräder von 14 m Durchmesser angetrieben. Der Bau des Schiffes hatte sieben Jahre beansprucht. Technisch befriedigte die „Great Eastern“ alle Ansprüche, aber der Betrieb war unrentabel. Man benützte darum in der Folge kleinere Schiffe. Erst später ging man wieder zum Bau von Riesenschiffen über, die in den Hapag-Dampfern der Vaterlandklasse mit über 50 000 t Bruttoreaumgehalt ihren vorläufigen Höhepunkt gefunden hatten.

Die Schnelligkeit der Fahrt nahm ebenfalls gewaltig zu. Heute kann man nach Amerika in soviel Tagen fahren wie früher in Wochen, und noch schneller. Vierschraubendampfer mit Turbinenantrieb gelangen in 4½ bis 5 Tagen von Nordamerika nach Europa.

Kein Gewerbe soll, wie Fachleute sagen, das ganze technische Können der Gegenwart besser in sich vereinigen als der Schiffsbau². Die vornehmsten Produkte dieses Gewerbes, Schnelldampfer und Schlachtschiffe, gelten darum auch gewissermaßen als Maßstab für die technische Leistungsfähigkeit einer Nation.

Die Maschinen der Dampfer sind teuer. Dieselben wie auch bei großen Entfernungen die Kohlenvorräte, nehmen viel Raum weg. Das ist bei den Segelschiffen nicht der Fall³. So konnten die Segler mit den Dampfern unter gewissen

burg, Bremen) vgl. J. Gehrke, Der wirtschaftliche Riesenkampf des Unterwesergebiets, in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXIX (1913) 695 ff.

¹ Der Österreicher Joseph Ressel hatte 1829 die Schraube erfunden. In Frankreich wird die Erfindung Sauvage zugeschrieben.

² Über Technik und Schiffsbau vgl. Zeitschrift für Sozialwissenschaft II (1911) 346 ff.; Conrads Jahrbücher XLVI (1913) 115 f. — Verwendung von Petroleum an Stelle der Kohlen.

³ Durch Vereinfachung der Takelung, ihre Bedienung durch Maschinen, Einbauen von Hilfsmaschinen (Motoren) hat sich die Segelschifffahrt vervollkommenet.

Voraussetzungen in Konkurrenz treten. Sie wurden namentlich wieder in Anspruch genommen für Waren, bei denen es sich weniger um rasche Abfuhr und Zufuhr als um billige Frachtpreise handelt. So holten deutsche Segler von den Küsten Chiles und Perus Salpeter nach Hamburg¹, verladen in Hinterindien Reis nach Bremen. Von der Union brachten Segler Getreide, Rohbaumwolle, Holz nach Europa, von Südamerika noch Kakao, Zucker, Kaffee, Getreide, Holz, Felle; von Kalkutta holten sie Jute, von den Sundainseln Zucker und Kaffee, von den Philippinen Hanf und Zucker, von den Inseln der Südsee Kopra. Als Ballast bei der Ausfahrt nahmen die Segelschiffe meist englische Kohlen, Roheisen und Eisenwaren, Rübenzucker, Zement und Bauholz mit. Es ist noch nicht so lange her, vielleicht 50 Jahre, als auch manche Auswanderer auf Segelschiffen nach Amerika reisten². Doch zeigt sich im allgemeinen eine Abnahme der Segelschifffahrt.

Die Ladefähigkeit der Seeschiffe wird nach Tonnen bemessen, und zwar ihre Tragfähigkeit nach Gewichtstonnen (z. B. 1000 *kg*), ihre Größe nach Raum-Tons, Registertonnen. Die Registertonne (R.T.) für Seeschiffe ist = 2,832 *cbm*. Werden die Kubikmeter, welche Maschinen- und Kohlenraum beanspruchen, abgezogen, so erhält man die Registertonne netto, also den Raum, der fähig ist, Güter aufzunehmen.

Man unterscheidet Passagier- und Frachtdampfer, gemischte Dampfer (für Frachten wie Reisende), dann wieder besondere Kohlen-, Erz-, Petroleum-, Getreide-, Fleischtransport-, Frucht-, Fischereidampfer usw. Manche Werfte betreiben als Spezialität den Bau von Schnelldampfern, gemischten Dampfern, von Fischdampfern oder Fischseglern, Schnellseglern usw., dann von Kriegsschiffen, Torpedobooten usw. Beim Bau auch der großen Segelschiffe ist man, wie bei den andern Schiffen, vom Holz zu Eisen und Stahl übergegangen. Die angestrebte möglichste Vergrößerung der Seeschiffe vermindert die Kosten der Beförderung der Frachteinheit.

Früher hatten die Großkaufleute regelmäßig ihre eigenen Schiffe oder sie verfügten über Schiffsanteile. Als aber die Schifffahrt feste Formen annahm und zwischen einzelnen Häfen ständige Fahrten aufkamen, löste sich der Schiffsbetrieb allmählich vom Handel. Es entstanden besondere Reedereiunternehmungen, die lediglich den Transport für andere übernahmen: Einzelreeder oder Reeder-genossenschaften (Anteils- oder Partenreederei), heute für die festen Linienfahrten zwischen den großen Häfen meist Aktiengesellschaften. Als größte Schifffahrtsgesellschaft galt die Hamburg-Amerika-Linie (sog. Hapag). Sie betrieb 49 Linien nach den verschiedensten Teilen der Welt und noch 14 weitere Linien in Verbindung mit zwei andern deutschen Gesellschaften.

Man braucht nur das Wort „Weltwirtschaft“ auszusprechen, um sich sofort der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Seeschifffahrt bewußt zu werden. Im Jahre 1912 wurden rund 44 Millionen Tons der Handelsflotten der Welt verzeichnet. Davon entfielen fast die Hälfte auf die englische Flagge. Die Vereinigten Staaten verfügten, mit

¹ Hamburg gehörte zu den sog. „Riesenverkehrshäfen“ der Erde, d. i. Häfen mit 10 Millionen Registertonnen jährlicher Schiffsbewegung. Vgl. Wiedenfeld, Hamburg als Welthafen (1906).

² Vgl. William Scholz, Die Stellung der Segelschifffahrt zur Weltwirtschaft und Technik (Problem der Weltwirtschaft von Harms, 1910); Schmollers Jahrbuch XXXVI (1912) 471 ff.

Zurechnung der auf den großen Seen verkehrenden Schiffe, über 12⁰/₀, Deutschland über 10¹/₄⁰/₀ der Welttonnage. Die deutsche Flotte war nahezu ganz, die amerikanische nur zur Hälfte Meeresflotte. Es folgten Norwegen mit 5, Frankreich mit 4¹/₂, Italien und Japan mit 3, Holland mit 2¹/₂, die übrigen seefahrenden Völker jedes für sich mit weniger als 2⁰/₀ der Weltflotte¹. Die gewaltige Ausdehnung des Seetransports offenbart die Intensität des Weltverkehrs. Ein starker Güterstrom ergießt sich zwischen den verschiedenen Erdteilen und Ländern. Große Häfen werden gebaut und ausgebaut, die Küsten erhalten Beleuchtung usw. Interozeanische Durchstiche führen die stärksten Abkürzungen des Seewegs herbei, so der Suezkanal, dann der Panamakanal, die Verbindung des Atlantischen mit dem Stillen Ozean mittels Durchquerung Zentralamerikas. Welchen Einfluß hat nicht das starke und breite Band des überseeischen Warenverkehrs auf die Entwicklung Amerikas gehabt! Die mächtige Ausdehnung des amerikanischen Eisenbahnnetzes hängt damit zusammen, wie diese wiederum die Entfaltung der transatlantischen Industrie stark beeinflusste, einen Überschuß industrieller Erzeugnisse hervorrief, der wiederum die Eroberung auswärtiger überseeischer Märkte notwendig machte.

¹ Der Weltaufbau hat (laut Monatsschrift für Weltwirtschaft und Weltverkehr 11. Jahrg., Januar 1921, Nr. 1) 1920 das Folgende geleistet:

| | Dampfer | | Insgesamt | |
|----------------------------|---------|----------------------|-----------|----------------------|
| | Zahl | Bruttoregistertonnen | Zahl | Bruttoregistertonnen |
| Vereinigte Staaten | 439 | 2 278 787 | 509 | 2 476 253 |
| England | 556 | 1 953 014 | 618 | 2 055 624 |
| Japan | 140 | 456 642 | 140 | 456 642 |
| Englische Dominiions . . . | 61 | 186 916 | 103 | 203 644 |
| Holland | 91 | 164 496 | 99 | 183 149 |
| Italien | 24 | 109 271 | 82 | 133 199 |
| Frankreich | 43 | 91 252 | 50 | 93 449 |
| Schweden | 28 | 51 585 | 46 | 63 823 |
| Dänemark | 22 | 36 317 | 30 | 60 669 |
| Spanien | 12 | 45 805 | 13 | 45 950 |
| Norwegen | 28 | 37 555 | 30 | 38 855 |
| China | 14 | 33 705 | 14 | 33 705 |
| Belgien | 5 | 8 371 | 5 | 8 371 |
| Andere Länder | — | — | 20 | 8 342 |
| Summe | 1463 | 5 553 007 | 1759 | 5 861 666 |

Für Deutschland liegen zuverlässige Zahlen nicht vor. Englischen Quellen zufolge hat Deutschland 1920 76 Schiffe mit rund 200 000 t gebaut, die zu obiger Zahl noch zu addieren sind (Glasgow Herald). Englands Zahl stellt einen Rekordwert dar (bisher 1,932 Millionen im Jahre 1913), während in Amerika die schwere Frachtenkrise sich in stark sinkenden Werftleistungen kundgibt (1919 4,075 Millionen Tonnen). — Ende 1920 befanden sich 1980 Schiffe mit 7,18 Millionen Bruttoregistertonnen im Bau. Davon fielen 921 mit 3,71 Millionen Bruttoregistertonnen auf England und 1059 mit 3,47 Millionen Bruttoregistertonnen auf die übrigen Länder, unter denen die Vereinigten Staaten mit 235 Schiffen und 1,3 Millionen Bruttoregistertonnen an der Spitze stehen. Von dem insgesamt im Bau befindlichen Schiffsraum fallen 6,7 Millionen Tonnen auf Dampfer, 0,45 Millionen Tonnen auf Motorschiffe und 67 570 t auf Segelschiffe (Lloyds Register).

Zu Beginn des neuen Jahrhunderts bestand die deutsche Einfuhr nach der Reichsstatistik zu 43,1% aus Rohstoffen für die Industrie, zu 33,2% aus Nahrungs- und Genußmitteln und Vieh, zu 18,6 aus Fabrikaten. Verhältnismäßig wenig Fertigfabrikate wurden eingeführt (Maschinen, Seidenwaren, Baumwollwaren), auch Halbfabrikate wie Garn usw. Die Hauptteile bei der Einfuhr aber bildeten Rohstoffe und Nahrungsmittel. An die Haupteinfuhrartikel, rohe Baumwolle und Weizen, schlossen sich an: Schafswolle, Kaffee, Mais, Tabakblätter, Schmalz und Fette, ungefärbte Rohseide, Gerste, Eier, Steinkohlen, Chilisalpeter, Roggen, Bau- und Nutzholz, rohes Kupfer, Rindshäute usw. Der Löwenanteil dieser Einfuhr entfiel auf den Seeverkehr.

Eine so großartig ausgestaltete Beschaffung des Gütervorrats zugleich durch inländische Produktion und auswärtigen Handel gibt uns eine Vorstellung von der Kraft, dem lebensvollen Getriebe der deutschen Volkswirtschaft vor dem Weltkrieg, die damals in Prosperität, in aufsteigender Entwicklung sich befand. Allerdings verbanden sich mit der Verknüpfung der nationalen Wirtschaft im Weltverkehr auch Folgen, die nicht überall begrüßt wurden. Die Billigkeit des Seeverkehrs schaffte der ausländischen Konkurrenz freieren Zugang zum europäischen Markte. Die Transportkosten für Weizen auf dem Seewege Neuyork-Liverpool 1868 = 100 gesetzt, zeigten einen Rückgang im Jahre 1898 auf die Verhältniszahl von 29. Da die Verbilligung der Transportkosten im allgemeinen auch eine Verbilligung der Warenpreise bewirkt, fühlte sich insbesondere die europäische Landwirtschaft durch die überseeische Konkurrenz in ihrer Existenz bedroht¹.

Äußerst bitter und hart sind die Schläge, unter welchen der deutsche Auslandshandel, für den die deutsche Seeschifffahrt die unentbehrliche Grundlage bildet, infolge des unglücklichen Weltkriegs und des Friedens von Versailles leiden muß. Fast die ganze deutsche Seeflotte ging verloren. Neue Hoffnung, neues Leben ist aber auch für Deutschlands neu auflebende Seewirtschaft wiedergekehrt.

Wird es zu einer „Sozialisierung“ der Seeschifffahrt kommen? Zum Bau großer Seeschiffe sind viele Millionen erforderlich. Auch der Betrieb erfordert große Mittel. Einzelnen Reedern, weniger kräftigen Firmen, war die sog. „freie“ oder „wilde“ Schifffahrt geblieben für nur zeitweilige und nicht regelmäßige Fahrten. Auf den Hauptlinien des Weltverkehrs aber hatte sich der für moderne Verhältnisse charakteristische Konzentrationsprozeß² vollzogen. Der Übergang der Seeschifffahrt in die Hände des Staates, und zwar mit Ausschluß des Wettbewerbs, würde trotzdem besondern Schwierigkeiten begegnen. Wir denken dabei weniger an die ganze Erdteile durchquerenden Überlandbahnen, nicht an die nord-, mittel-, südamerikanischen Linien, die den Atlan-

¹ Vgl. darüber IV 682 ff. 837 ff.

² Vgl. Harms, Weltwirtschaftliches Archiv II, 1 (1913) 230 ff.; III, 1 (1914) 282 ff.; III, 2 423 ff.

tischen und Stillen Ozean verbinden¹, die transsibirische Bahn, die Projekte einer Kairo-Kap- und einer Nord-Südamerikabahn oder einer Linie London-Wien-Konstantinopel-Bagdad-Bombay. Die Konkurrenz, die hierdurch der Seeschifffahrt erwachsen könnte, würde doch noch den größten Teil des Handels zur See unberührt lassen. Nein, die Schwierigkeit liegt darin, daß sich auf dem Meere selbst die Konkurrenz nicht ausschließen läßt. Die Meeresstraßen stehen den Schiffen aller Nationen frei. Es würde jedenfalls umfassender internationaler Vereinbarungen bedürfen, um eine Verstaatlichung der Seeschifffahrt mit Monopolisierung einzelner Strecken herbeizuführen. Solche Vereinbarungen dürften aber heute schwerlich zustande kommen.

6. Das Postwesen². Mit dem Ende des 16. Jahrhunderts war der erweiterte Postverkehr regelmäßig in die Verwaltung des Staates gelangt. Man sprach von einem Postregal, das andere als staatliche Posten ausschloß. Im 17. Jahrhundert kam der Postzwang hinzu, welcher die entgeltliche Beförderung bestimmter Gegenstände (insbesondere geschlossener Briefe und Zeitungen) der staatlichen Post vorbehielt. Heute ist der Postbetrieb in fast allen Kulturländern (auch in Amerika) verstaatlicht, die Post regelmäßig monopolisierte Staatsanstalt.

Das deutsche Postwesen litt lange unter großer Zersplitterung. Hamburg z. B. hatte im 18. Jahrhundert außer seiner eigenen Post noch Postanstalten der Taxisschen Post, ferner solche von Preußen und fünf andern Staaten. Eine Vereinheitlichung der vielen Postgebiete und verschiedenen Tarife brachte, wenn auch noch unvollkommen, der deutsch-österreichische Postverein vom Jahre 1850, dann schon mehr (1866) die Gründung des Norddeutschen Bundes³ und (1871) des Deutschen Reiches. Nach dem Weltkrieg wurde auch die bayrische und württembergische Post dem Reiche übertragen, so daß die Reichspost jetzt ganz Deutschland umfaßt.

Die Ausbildung des Eisenbahn- und Dampfschiffsverkehrs im 19. Jahrhundert nahm der Post das bis dahin sorgsam gehütete Monopol der Personenbeförderung⁴ und auch den größten Teil des Gütertransports, ab-

¹ Panamakanal und Weltwirtschaft: vgl. Weltwirtschaftliches Archiv I (1913) 286 ff.

² Stephan, Geschichte der preußischen Post (1859). Hartmann, Entwicklungsgeschichte der Post (1868). Hammer, Die deutsche Post als Vermittlerin von Warenverkehr (1911). Fischer und Aschenborn, Art. „Post“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI³. Bruns, Art. „Post und Telegraphie“, im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft IV³. Van der Borcht, Art. „Post“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft II³. K. Bräuer, Die Anfänge des Postwesens, in Zeitschrift für Sozialwissenschaft I (1910) 588 ff. Fritz Ohmann, Die Anfänge des Postwesens und die Taxis (1909). Zur Geschichte der Post vgl. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXI³ (1909) 256. Morgenroth, Der Weltverkehr und seine Mittel, in Rothschilds Taschenbuch⁵⁸ (1920) 638 ff.

³ Preußen erwarb 1867 für drei Millionen Taler die Thurn- und Taxissche Post mit allen Rechten.

⁴ Wegen Langsamkeit, Unpünktlichkeit, Unbequemlichkeit (schlechte Wege und Postwagen), mangelhafter Verpflegung an den Poststationen stand die deutsche Per-

gesehen vom Kleingüterverkehr, dem Paketverkehr. Ihre Hauptbetätigung lag nun auf dem Gebiet des Nachrichtenverkehrs. Hier aber vollzog sich im 19. Jahrhundert noch ein doppelter großer Fortschritt: die Verbilligung der Briefbeförderung und die Begründung des Weltpostvereins.

Im Jahre 1837 veröffentlichte Rowland Hill eine Schrift „Postoffice-reform“, in welcher er zeigte, daß ein großer oder der größte Teil der Kosten (Generalkosten für allgemeine Einrichtungen, für die Annahmestellen, den Zustellungsdienst, zum nicht geringen Teil auch für den Transport) bis zu einem gewissen Verkehrsmaximum konstant bleiben¹. Hill selbst betonte, daß speziell für die Briefbeförderung, bei geringem Gewicht der Briefe, die Entfernung keine wesentliche Erhöhung der Kosten verursache. Er schlug deshalb ein billiges Einheitsporto für ganz England vor (1 Penny für Briefe bis $1\frac{1}{2}$ Unze mit Frankierung durch eine Stempelmarke). Im Jahre 1840 wurde die Hillsche Postreform vom englischen Parlament eingeführt und das gleiche System bald von allen Staaten angenommen (1868 im Norddeutschen Bunde). Eine gewaltige Steigerung des Briefverkehrs hob die Reinerträge schnell wieder auf die alte Höhe und darüber hinaus. Die mißliche Lage, in welcher Deutschlands Finanzen nach dem Weltkrieg sich befinden, die starken Defizits der Verkehrsanstalten hat leider auch bei der deutschen Post zunächst eine Verdoppelung des Einheitsportos nötig gemacht. Januar 1923 waren die Tarife auf das 500fache der Vorkriegszeit gestiegen².

sonenpost bis ins 19. Jahrhundert hinein in wenig gutem Rufe. Ein altes deutsches Reisehandbuch (18. Jahrhundert) bezeichnet als Haupterfordernis eines „ordentlichen Passagiers“ „fürnehmlich christliche Geduld und gute Leibeskonstitution“.

¹ Ähnliches gilt für die Eisenbahnen. Die Einnahmen stiegen bei niedrigerem Tarif, aber wachsender Inanspruchnahme. Die Eisenbahn kann durch die Klasseneinteilung in der Personenbeförderung (also durch Berücksichtigung der verschiedenen Zahlungsfähigkeit) den Kreis der Passagiere erweitern, ohne eine im Vergleich zu den sonstigen Gesamtkosten bedeutende Kostenvermehrung herbeizuführen.

² „Die Post, eine öffentliche, auf gemeinwirtschaftlicher Grundlage ruhende Verkehrsanstalt“, sagt Georg Rieber (Köln. Volkszeitung Nr. 834, 16. November 1921), „gilt allgemein mit Recht als Einrichtung der Volkswohlfahrt. Hinter ihrer kulturellen und sozialen Aufgabe, die ihr in der menschlichen Gesellschaft, im Familien-, Gemeinde- und Staatsleben zufällt, steht die wirtschaftliche Seite ihres Wirkens nicht zurück. Neben der Eisenbahn und den sonstigen Verkehrsmitteln ist die Post die Vermittlerin zwischen Erzeugung und Verbrauch, das ausgleichende und fördernde Mittel im Güteraustausch unsrer Wirtschaft und weiterhin im Wirtschaftsverkehr der Welt. Aus dieser Zweckbestimmung ergibt sich die Pflicht der Post, gleichmäßig alle Teile der Volkswohlfahrt unter Vermeidung jedes unnötigen Aufwandes zu fördern. Dabei braucht aber der durchaus berechtigte Nebenzweck der Erzielung eines Überschusses nicht unbedingt preisgegeben zu werden. Es ist sicherlich keine Verkenning des Wesens und Hauptzweckes der Post, und es kann nicht als eine übermäßige Betonung des Erwerbsstandpunktes betrachtet werden, wenn der Staat über die Deckung der Selbstkosten hinaus aus dem Postbetrieb Gewinne erzielen will. Eine gesunde Tarifpolitik wird eben beides berücksichtigen, wird der Kulturaufgabe der Post und ebenso ihrer Heranziehung zur Bestreitung des Staatsbedarfes Rechnung tragen müssen. Vor

Es ist das Verdienst des deutschen Staatssekretärs v. Stephan, im Jahre 1874 den Weltpostverein¹ zustande gebracht zu haben. Allgemein war es bei der fortschreitenden Entwicklung des Kultur- und Handelsverkehrs als Bedürfnis empfunden worden, die Postverbindung zwischen den verschiedenen Ländern der Erde zu erleichtern und zu verbilligen. Das Gebiet, welches der Weltpostverein umfaßte, hat sich mehr und mehr ausgedehnt. Beim ersten internationalen Postkongreß zu Bern im Jahre 1874 umfaßte der Verein rund 40 Millionen Quadratkilometer mit einer Einwohnerzahl von 350 Millionen; beim 6. Kongreß zu Rom 1906 waren es 118 Millionen Quadratkilometer mit einer Einwohnerzahl von 1150 Millionen (fast $\frac{3}{4}$ der Gesamtbevölkerung der Erde). Gemäß dem Weltpostvertrag sollten die Kongresse alle fünf Jahre nach dem Inkrafttreten der auf dem letzten Kongreß geschlossenen Akte abgehalten werden. Man erhoffte darum für 1912 einen neuen Kongreß. Allein die politische Lage zwang zu wiederholter Aufschiebung und dann zur Vertagung „auf unbestimmte Zeit“. 1914 wollte sich auch China dem Verein anschließen. Afghanistan, Abessinien, Marokko und einige weniger wichtige Länder blieben noch zurück. Die Kreise von Handel und Industrie hatten gehofft, auf dem 7. Kongreß werde die Frage des Weltpennyportos gelöst werden, jenes einheitlichen billigen Briefportos, das In- und Ausland dem gleichen Tarif unterwerfen sollte. Man erwartete, das Pennyporto für die Welt werde im Januar 1915 in Kraft treten, an demselben Tage, da 75 Jahre vorher (1840) das epochemachende inländische Pennyporto in England eingeführt wurde. Es ist leider ganz anders gekommen. Heute bezahlen wir für Auslandsbriefe ein Vielfaches des früheren Portos. Daran hat auch der internationale Kongreß zu Madrid (1920) nichts geändert.

Wir können hier nicht alle Fortschritte im Postwesen einzeln und ausführlich besprechen. Erwähnt seien nur kurz: der allgemeine Gebrauch der Freimarken², die Einführung der Postkarte (zuerst in Österreich 1869).

dem Kriege ist die Post denn auch infolge ihrer maßvollen Tarifpolitik ihren kulturellen Aufgaben im wesentlichen gerecht geworden und hat dabei außer Deckung der Selbstkosten noch Überschüsse abgeworfen.“ Ohne die heutige Zwangslage der Postverwaltung (zunehmendes Defizit des Posthaushaltes nach dem Weltkrieg) zu verkennen, müßte man doch eine Überspannung des finanzwirtschaftlichen gegenüber dem wirtschaftspolitischen und kulturellen Gesichtspunkt ablehnen und im Interesse der Volkswohlfahrt andererseits den allmählichen Abbau der Gebühren fordern — natürlich soweit und sobald derselbe möglich ist. — Die Post ist in Deutschland nicht reines Verkehrsinstitut. Sie leistet eine ganze Reihe von Diensten, mit denen keine Einnahmen für sie verbunden sind: Verkauf der vielerlei Sorten Versicherungsmarken (Klebemarken), Auszahlung von Altersrenten, Invalidenrenten, Unfallrenten, jetzt auch der Heeresrenten (für Kriegsbeschädigte und Hinterbliebene der im Kriege Gefallenen), zur Unterstützung der Finanzverwaltung die Vertreibung der Steuermarken usw.

¹ Zum Weltpostverein vgl. Soziale Kultur XXIX (1909) 618 f.; Weltwirtschaftliches Archiv III (1914) 340 ff.

² Der Engländer J. Chalmers hatte schon 1834 die Einführung einer aufklebbaren Postmarke empfohlen. Sein Vorschlag kam zugleich mit der „Penny-porto-Bill“ zur An-

die Vermehrung der Poststellen, der Briefkasten, die Anstellung von entsprechend zahlreichen Landbriefträgern, die Beförderung von Drucksachen unter Kreuzband, die Zeitungsversendung, die Paketbeförderung (eventuell mit Nachnahme), Beförderung von Wertbriefen und Wertpaketen¹, die Postanweisungen, Einziehung von Geldern, der Postscheckverkehr², das Motorpostwesen, die Indienststellung der Luftschiffahrt³ für postalische Zwecke. In der Beförderung von Paketen und von Wertsendungen kam die deutsche Post dem Publikum mehr entgegen als die Post anderer Kulturstaaten. Überhaupt zeichnete sich die deutsche Post vor dem Weltkrieg durch größte Ordnung, Zuverlässigkeit aus — das Verdienst eines vorzüglich qualifizierten Beamtentums. Auch während der schwierigen Kriegszeit waren die Leistungen der deutschen Post geradezu erstaunlich.

Schon Artikel 48 der alten Reichsverfassung hatte dem Reiche das Telegraphenregal übertragen. Ebenso sprach das Gesetz vom 6. April 1892 unzweideutig dem Reiche das Telegraphen- und Fernspreckregal zu. Die unterseeische Ferntelegraphie (Kabel) war anfangs (bis 1866)⁴ (wie später die drahtlose Telegraphie) der Privatindustrie verblieben. Die vordem getrennten Verwaltungen der Post und Telegraphie

wendung. Als Vorläufer der Freimarken gelten die „Billets de porte payé“, die irgendwie an den Briefen befestigt wurden. Die Pariser Stadtpost von Vélayer bediente sich solcher Billets.

¹ 1913 war jedes 78. Paket Wertsendung, 1918 jedes 10.; 1919 kam auf 3 bis 4 Pakete ein Wertpaket (Abnahme des Vertrauens im Publikum usw.).

² Der Gesamtumsatz der ersten zehn Jahre nach Einführung des Postscheckgesetzes (1908) belief sich auf 500 Milliarden Mark. Der Umsatz im Jahre 1919 hatte sich (schon vor Abschluß des Jahres) auf 205 Milliarden Mark belaufen (also $\frac{2}{5}$ des Gesamtumsatzes der vorhergehenden zehn Jahre).

³ Mit 150 Flugzeugen wurde in den Jahren 1919, 1920 und 1921 der deutsche Luftverkehr geschaffen, und heute zeigt die Karte Deutschlands ein Flugpostnetz, wie kaum ein anderer europäischer Staat es besitzt. Es ward unter schweren Opfern geboren, ward immer wieder zerrissen durch Ententedikate, ward jedoch immer wieder neu geknüpft; im Jahre 1921 wurden von deutschen Postflugzeugen täglich etwa 7700 km zurückgelegt; 1922 waren es täglich rund 10 000 km.

⁴ Vgl. Fr. Max Roscher, Die Kabel des Weltverkehrs (1911). Über Seekabel vgl. Conrads Jahrbücher XLII (1911) 354 ff. Die Kabellegungen sind durchgängig mit den Namen von Werner und Wilhelm Siemens verknüpft. Urheber der ersten transatlantischen Kabellegung war der amerikanische Predigersohn Cyrus West Field (17. Juli 1858 Verbindung zwischen Neufundland und Irland). Im Jahre 1912 waren von den 112 deutschen Kabeln 98 im Regierungsbesitz, 14 im Privatbesitz. Der Friede von Versailles hat Deutschland die überseeischen Telegraphenkabel abgenommen. Man hat die Telegraphen und Kabel die „längsten Ohren“ genannt. Die Funkentelegraphie wird voraussichtlich in Zukunft das Ohr aus Draht durch das Ohr zum Empfang elektrischer Wellen ersetzen (Weltwirtschaftliches Archiv III [1914] 549 f.).

Nach dem Verlust aller Kabel gewinnt die Großfunkstation Nauen für Deutschland sehr an Bedeutung. Die elektrischen Wellen, die von Nauen ausgehen, umfluten den ganzen Erdball. So ist wenigstens eine unmittelbare funkentelegraphische Verbindung Deutschlands mit der Welt erhalten geblieben. — Der vielverzweigte Telefunkenkonzern ist gemeinsame Gründung von Siemens und Halske und der A.E.G.

wurden 1876 vereinigt. Das Fernsprechwesen¹ aber war in Deutschland von vornherein als ein Teil der staatlichen Telegraphie behandelt worden (in Frankreich seit 1890, anders in England und Nordamerika).

Nachdem das Eisenbahnwesen auf das Reich übergegangen ist, wird vielleicht, wie manche meinen, eine Vereinigung der Verwaltungen von Eisenbahnen, Post-, Telegraphen- und Fernsprechwesen zustande kommen. Die Beziehungen dieser Verwaltungen waren in Preußen und Deutschland von jeher so enge, daß die Vereinigung, die sich schon aus Sparsamkeitsrücksichten empfehlen mag, keine unübersteigbare Hindernisse finden dürfte.

Eine besondere Abteilung im neuen Reichsverkehrsministerium umfaßt auch die Luftfahrt² und das Kraftfahrwesen.

Zum Schluß einige Zahlen, um eine Vorstellung zu geben von der relativen postalischen Leistungsfähigkeit und den tatsächlichen hierhin gehörigen Leistungen Deutschlands im Vergleich mit denen hochstehender anderer Kulturvölker für die Zeit vor dem Weltkrieg:

| | Deutschland | England | Frankreich |
|--|-------------|---------|------------|
| Postanstalten 1912 in Tausenden | 51,2 | 24,5 | 14,6 |
| „ auf je 100 000 Einwohner | 77,4 | 53,9 | 35,7 |
| „ Personal, Tausende | 305,4 | 212,8 | 109,2 |
| Telegraphenanstalten in Tausenden | 45,1 | 14,0 | 20,3 |
| Leitungsdrähte, Millionen Kilometer | 2,05 | 0,93 | 0,69 |
| „ auf den Kopf, in Metern | 31,4 | 20,7 | 17,6 |
| Fernsprech-Vermittlungsanlagen und Sprechstellen, in Tausenden (1912) | 1 310 | 733 | 304 |
| „ auf je 100 Einwohner (1912) | 1,5 | 1,3 | 0,5 |
| „ auf je 100 Einw. in Hauptst. (1909) | 5,2 | 2,5 | 2,3 |
| Leitungslänge der Ortsfernsprenetze 1912 in 1000 km | 5 456 | 2 366 | 1 136 |
| Answärtige Gespräche in Millionen | 423 | 36 | 39 |
| Einnahmen der Post-, Telegraphen- und Fernsprech- Verwaltung, in Millionen Mark | 987,4 | 539,9 | 359,1 |
| Postanweisungen, in Milliarden Mark | 10,2 | 2,1 | 2,4 |

Die Vereinigten Staaten von Amerika verfügten 1912 über 60 366 Postanstalten.

¹ Man kann auf 2000 und mehr Kilometer Gespräche telephonisch übertragen. Vor dem Weltkrieg gab es schon Fernsprechverbindungen Deutschlands mit Paris, Mailand. Der Verkehr mit Rom sollte gerade aufgenommen werden. Ende 1919 wurde der Sprechverkehr mit Schweden eröffnet usw.

² Eine Verordnung von 1920 regelte „vorläufig“ den Luftverkehr.

Vierter Teil.
Einkommens- und Vermögensbildung.

Erstes Kapitel.

Allgemeine Theorie der Einkommens- und Vermögensbildung.

1. Einkommens- und Vermögensbildung als Element und Abschluß des Bedarfsdeckungssystems. Die Bedarfsdeckung eines Volkes umfaßt, wie wir sahen, verschiedene Elemente: Zunächst müssen die Güter, die für die Bedürfnisbefriedigung erforderlich sind, erzeugt oder beschafft sein. Sodann müssen sie in den Besitz derjenigen gelangen, welche sie für die Befriedigung ihrer Bedürfnisse nötig haben. In der Verkehrswirtschaft muß aber der einzelne die Güter, deren er bedarf und über welche er nicht vermöge eigener Produktion verfügt, durch Kauf erwerben. Dazu benötigt er entsprechender Geldmittel. Und zwar müssen diese Geldmittel dauernd zufließen, weil der jeweilige Vorrat von Gütern sich immer wieder durch den Gebrauch erschöpft, die Bedürfnisse aber dauernd sich melden und stets neue Befriedigung erheischen. Mit andern Worten: es muß ein zur Bedarfsbefriedigung ausreichendes Einkommen zur Verfügung stehen.

Die Bildung des Einkommens ist darum, neben der Güterbeschaffung und dem Tauschverkehr mit Preisbildung, ein besonderes Element im Bedarfsdeckungsprozeß.

Um alle drei Elemente muß es wohl bestellt sein, wenn die Bedarfsdeckung des Volkes jeweilig den Anforderungen des Volkswohlstandes entsprechen soll. Das Ausmaß und die Sicherung des Einkommens bedeutet für die verschiedenen Volksgruppen wie für die einzelnen Wirtschaften das Maß ihrer materiellen Wohlfahrt. Daraus erhellt die besondere Wichtigkeit der Frage, wie die Einkommen sich bilden, woher sie kommen und dauernd kommen, was ihre Höhe bestimmt.

2. Die Begriffe Einkommen und Vermögen wurden bereits an anderer Stelle¹ entwickelt. Wir fassen hier nur kurz das dort Gesagte zusammen.

Einkommen der Einzelwirtschaft ist der Reinertrag aus fester Erwerbsquelle, der innerhalb bestimmter Perioden (jährlich) der tatsäch-

¹ Vgl. Bd. I², Kap. 3, § 3, S. 232 ff. (212 ff.); Bd. II²⁻³, Kap. 2, § 4, S. 352 ff. (295 ff.); Bd. III, Kap. 3, § 4, S. 295 f.

lichen und rechtlichen Verfügungsgewalt einer physischen oder moralischen Person zufließt und von ihr für Unterhalt oder Vermögensvermehrung verwendet werden kann (Adolf Wagner). Andere betonen bei der Begriffsbestimmung von „Einkommen“ noch besonders, daß der Wirtschaftende jene seiner Verfügungsgewalt in dem betreffenden Zeitraum zufließenden Güter zur Befriedigung seiner Bedürfnisse verwenden kann, ohne seine anfängliche Vermögenslage zu verschlechtern (v. Hermann, Schmoller).

Der Begriff „Einnahme“ ist weiter als der Begriff „Einkommen“. Er umfaßt alle Güter, welche in einer gewissen Periode neu einer Person zufließen, jeden Eingang in die Kasse.

Vom Einkommen einer Person unterscheidet sich der Ertrag einer Wirtschaft oder eines bewirtschafteten Objekts.

Der Rothertrag (Bruttoertrag) besteht in dem gesamten Produkt bzw. dem Preise desselben.

Der Reinertrag ist der Überschuß des Produkts bzw. des Preises desselben über die aufgewendeten Kosten, die Differenz zwischen Rothertrag und Produktionskosten.

Das Einkommen ist Reinertrag, nicht Rothertrag der Wirtschaft. Bei den selbständigen wirtschaftlichen Berufen bildet der Überschuß der Einnahmen aus der wirtschaftlichen Betätigung über die sachlichen (im Dienste der Einkommensgewinnung gemachten) Aufwendungen das Einkommen. Bei den abhängigen wirtschaftlichen Berufen, wo sachliche Ausgaben für den Prozeß der Güterbeschaffung fehlen, sind die Gesamteinnahmen aus wirtschaftlicher Betätigung „Einkommen“. Der Arbeitslohn ist Einkommen.

Das Einkommen ist Reinertrag aus fester Erwerbsquelle. Außer Zusammenhang mit der Wirtschaftsführung usw. stehende Einnahmen (z. B. Lotteriegewinne, Erbschaften, zufällige Spekulationsgewinne usw.) werden, wie gesagt, besser als Einnahmen, nicht als Einkommen bezeichnet¹.

¹ Während in Preußen bisher die Besteuerung des Einkommens durch ein Gesetz, das preußische Einkommensteuergesetz, geregelt war, unterliegt sie künftighin zwei Gesetzen des Reiches, dem Einkommensteuergesetz und dem Körperschaftsteuergesetz. Das erstere ergreift das Einkommen der natürlichen, das letztere das der juristischen Personen sowie in gewissem Umfang das der Körperschaften ohne Rechtspersönlichkeit. Trotz dieser Trennung gelten selbstverständlich auch fernerhin für die Besteuerung der physischen und juristischen Personen in weitem Umfange die gleichen Grundsätze. Der Einkommensbegriff, die Regeln über die Gruppierung der Einkommensarten, die zulässigen Abzüge usw. sind im Einkommensteuergesetz enthalten und werden im Körperschaftsteuergesetz, soweit dort nicht besondere Abweichungen festgesetzt sind, für anwendbar erklärt.

Der Einkommensbegriff des neuen Reichssteuerrechts unterscheidet sich von dem bis vor dem Kriege geltenden des preußischen Rechts dadurch, daß er von jeder Abhängigkeit von den einzelnen Quellen des Einkommens absieht und schlechtweg alle Einnahmen umfaßt, gleichviel, ob sie wiederkehrende oder — hierin liegt das grundsätzlich wichtige — einmalige und zufällige sind. Deswegen hat die beibehaltene Einteilung in Einkünfte aus Grundbesitz, Gewerbebetrieb, Kapital-

Dasjenige Einkommen, welches nach Abzug der Aufwendungen für den standesgemäßen Lebensbedarf der freien Verfügung des Empfängers übrig bleibt, wird freies Einkommen genannt. Derjenige Teil des Einkommens dagegen, der auf die Befriedigung physisch und sozial notwendiger Bedürfnisse verwendet werden muß, heißt gebundenes (notwendiges) Einkommen. Je kleiner das Einkommen ist, um so größer wird der durch die notwendigsten Bedürfnisse gebundene Teil sein.

Man unterscheidet ferner zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen. Das originäre Einkommen ist das Einkommen der im wirtschaftlichen Berufe Tätigen. Es geht direkt aus der materiellen Produktion hervor und verteilt sich zunächst auf die an der Produktion Beteiligten. Das Einkommen der andern, nicht direkt an der Produktion beteiligten Personen leitet sich dann aus dem Einkommen der wirtschaftlichen Berufe ab (so das Einkommen der Beamten, der Diener, der in den sog. freien Berufen beschäftigten Personen). Die wirtschaftliche Tätigkeit des Volkes erzeugt eben die Güter und Werte, welche letztlich auch die Quelle des Einkommens der nichtwirtschaftlichen Berufe bilden. Indirekt wirken natürlich auch die nichtwirtschaftlichen Berufe zu den wirtschaftlichen Erfolgen mit; das gilt überhaupt von allem, was die körperliche und geistige Kraft, Gesundheit, Leistungsfähigkeit des Volkes erhält und stärkt, sei es private Tätigkeit oder staatliche, soziale, rechtliche, geistige Organisation. Das, was ein Volk an materiellen Gütern und Werten erzeugt, ist schließlich Produkt der gesamten nationalen Arbeitsgemeinschaft¹.

Das Einkommen kann zur Bestreitung des Unterhalts verwendet, überhaupt verbraucht werden, oder aber zur Vermögensvermehrung dienen. Unter „Vermögen“ verstehen wir in einem weiteren Sinne den Inbegriff aller wirtschaftlichen Güter, die in einem bestimmten Zeitpunkt im Eigentum einer physischen oder juristischen Person stehen. Im engeren und gewöhnlichen Sinne aber bedeutet Vermögen den ruhenden Vorrat von Gütern (Sachgütern und Rechten, wie Pacht-, Patent-, Verlagsrechten), die, nach Abzug von Schulden, einer physischen oder juristischen Person eigentümlich gehören. Das Vermögen stellt sich als eine Wertgröße dar, die in Geld ausgedrückt die Wohlhabenheit einer Person im allgemeinen Urteil bestimmt. Subjektiv aufgefaßt bedeutet Vermögen soviel wie „Ver-

mögen, Arbeit (früher: aus gewinnbringender Beschäftigung) nur noch eine untergeordnete Bedeutung. Sie geben Fiskus und Steuerpflichtigen die Anweisung, wie die verschiedenen Einkünfte bei der Veranlagung zu gruppieren sind. Das Gesetz versucht, gestützt auf die bisherige Erfahrung, die verschiedenen Fälle des Einkommens unter die gesetzlichen Begriffe zu bringen, fügt aber die Generalklausel hinzu, daß unter sie außer den aufgezählten Fällen auch alle andern Einkünfte zu fassen sind, die nach der Verkehrsauffassung der einzelnen Einkommensart zuzurechnen sind (E. Eyk in der Vossischen Zeitung Nr. 234, 7. Mai 1920). — Wir halten oben an dem in der Volkswirtschaftslehre bisher üblichen Einkommensbegriff fest.

¹ Vgl. Philippovich, Grundriß I¹¹ 335.

mögensbesitz“, die rechtliche Verfügung einer Person über den Gütervorrat. Nach seiner Zweckbestimmung zerfällt das Vermögen in Gebrauchs- und Erwerbsvermögen. Zum Gebrauchsvermögen im weiteren Sinne gehören auch die der Konsumtion gewidmeten Verbrauchsgüter, zum Vermögen im engeren, gewöhnlichen Sinne aber nur die Nutzgüter, die nicht durch den ersten Gebrauch verbraucht werden (Gebäude, Möbel usw.). Derjenige Teil des Vermögens, welcher der Beschaffung neuer Güter dient, bildet das Erwerbsvermögen, im weitesten Sinne „Kapital“ genannt. Ohne Bildung neuen Kapitals kein wirtschaftlicher Fortschritt! In einer privatwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft bedeutet Kapitalbildung zunächst Mehrung des privaten Vermögens, für die Volkswirtschaft mögliche Erhöhung der nationalen Bedarfsversorgung.

Nach den Quellen des Einkommens wird unterschieden: „reines Arbeitseinkommen“, „reines Besitz- oder Vermögenseinkommen“ und „gemischtes Einkommen“. Das reine Arbeitseinkommen heißt „nicht fundiertes Einkommen“, weil es sich nicht auf rententragendes Vermögen stützt. Das Renteneinkommen gilt, weil Einkommen aus Besitz, als „fundiertes Einkommen“. „Gemischtes Einkommen“ ist Einkommen aus Arbeit und Besitz zugleich. Das Einkommen selbständiger und selbst in der Unternehmung tätiger Unternehmer ist gemischtes Einkommen.

3. „Verteilung“ des Produktionsertrags und Einkommensbildung. In einer kommunistischen Familienwirtschaft, in der antiken Oikowirtschaft, der mittelalterlichen Fronhofswirtschaft, im kommunistischen „Zukunftsstaat“ des marxistischen Sozialismus fällt alles, was produziert wird, zunächst in den Besitz des Familienoberhauptes, des Oikenherrn, des Feudalherrn, der kommunistischen „Gesellschaft“. Von hier aus wird dann die Zuteilung der Güter autoritativ vorgenommen oder sonstwie geregelt. Was in einer bestimmten Periode konsumiert werden kann, wird aus dem gewonnenen Gütervorrat an die einzelnen Glieder der Gemeinschaft in dieser oder jener Form verteilt. Die Produktionselemente aber, die für Fortsetzung der Produktion und deren Vervollkommenheit verwendet werden (Äcker, Werkzeuge, Maschinen, Saatmittel usw.), kommen nicht zur Verteilung. Auch das, was für späteren Konsum aufbewahrt werden soll, bleibt im Besitz des Familienoberhauptes bzw. im Verwaltungsbesitz der Zentralgewalt der kommunistischen Gemeinschaft. Hier kann man also wenigstens im Hinblick auf die Konsumtionsmittel von einer direkten Verteilung sprechen und, insofern diese Konsumtionsmittel aus dem in jeder Wirtschaftsperiode verfügbaren Produktionsertrag genommen werden, von einer Verteilung dieses Produktionsertrags.

Wir haben es aber bis jetzt nicht mit einer kommunistischen Gemeinschaft zu tun und lehnen dieselbe auch für die Zukunft prinzipiell ab. Der Beweis für die naturrechtliche Begründung der Eigentumsinstitution mit Privateigentum auch an Produktionsmitteln

wurde im ersten Bande¹ gebracht und wird an dieser Stelle vorausgesetzt. Geschichtlich wandelbar ist die Eigentumsordnung, während der Verzicht auf die Eigentumsinstitution die Volkswohlfahrt vernichten und einen kulturlosen Zustand herbeiführen würde.

Wie verhält es sich nun innerhalb einer Verkehrswirtschaft mit Privateigentum an den Produktionsmitteln, mit wirtschaftlich selbständigen Privatwirtschaften, so, wie wir sie im Folgenden für unsre Untersuchungen voraussetzen? Kann man auch da von einer „Verteilung“ des Produktionsertrags und einer durch diese Verteilung bewirkten Einkommensbildung sprechen?

In der Verkehrswirtschaft wird das Jahresprodukt nicht in natura verteilt. Eine „Verteilung im juristischen Sinne findet nicht statt. Es handelt sich da nur um Zuteilung von Geldbeträgen, mit denen der Empfänger machen kann, was er will. Die „Verteilung“ ist hier ein tauschwirtschaftlicher Vorgang, der nicht von einer Zentralinstanz ausgeht, sondern durch tauschwirtschaftliche Verträge sich vollzieht. Das nationale Jahresprodukt bildet als Wertgröße den Fonds, aus welchem schließlich und auf die Dauer alle Einkommen bestritten werden müssen. In diesem Sinne kann man die Einkommen als „Anteil“ am Ertrag der volkswirtschaftlichen Produktion betrachten.

Arbeitslohn, Kapitalgewinn und Rente sind nach Adam Smith² die ursprünglichen Quellen alles Einkommens. Der Pächter, von dem Smith bei der Frage ausgeht, wie sich der Erlös für die Produkte auf die an ihrer Erzeugung beteiligten Personen verteile, bezahlt die Grundrente an den Eigentümer des Grundstücks für dessen Benützung, an die gedungenen Arbeiter den Arbeitslohn und berechnet für das von ihm verwendete Kapital einen Kapitalgewinn. Und da auch bei der gewerblichen Produktion der Boden in Betracht kommt, dem der Rohstoff entnommen wird, so zerfällt schließlich für jede Produktion, landwirtschaftliche wie gewerbliche, der Erlös in: Grundrente, Arbeitslohn und Kapitalgewinn. Die englische Nationalökonomie hielt an der Smithschen Dreiteilung fest.

Wie der Preis jeder Ware, so muß nach Adam Smith auch der Totalpreis aller Waren, die das ganze Jahresprodukt der produktiven Tätigkeit eines Volkes bilden, sich gleichfalls in jene drei Teile auflösen: der jährliche Produktionsertrag einer Volkswirtschaft, das Volkseinkommen, bildet den Fonds, der sich auf die einzelnen Gruppen als Arbeitslohn, Kapitalgewinn oder Grundrente verteilt. Die Feststellung der Regeln, nach welchen sich diese Verteilung vollzieht, bildete den Gegenstand nicht immer glücklicher Untersuchungen.

In der deutschen Nationalökonomie wurde die Aufmerksamkeit darauf hingelenkt, daß die Unternehmer stark mit fremdem Kapital arbeiten und für das geliehene Geld Zins bezahlen müssen. So unterschied man denn zwischen Grund-

¹ Vgl. Bd. I², Kap. 3, § 3, S. 189 ff. (179 ff.)

² Vgl. Bd. II²⁻³, Kap. 1, § 3, S. 108 ff. 114 f. 137 f. (108 ff. 114 f. 137 f.). Introduction zum *Wealth of Nations*.

rente, Zins, Arbeitslohn, fügte aber wohl auch den Unternehmergeinn als vierten Einkommenszweig hinzu. Letzterer bestand aus dem Überschuß des Erlöses für das Produkt über die an Grundrente, Zins, Arbeitslohn gezahlten Beträge.

In der heutigen unternehmungsweisen Organisation der Volkswirtschaft vollzieht sich die Bildung der auf wirtschaftliche Entstehungsursachen sich zurückführenden Einkommen tatsächlich folgendermaßen: Der Unternehmer schließt mit den Arbeitern (regelmäßig auf Grund kollektiver Vereinbarungen) den Arbeits- und Lohnvertrag, mit den Boden- und Kapitalbesitzern Verträge über die Überlassung ihres Kapitals und der Nutzung des Bodens und über die für diese Überlassung zugestandene Vergütung. Der Unternehmer verkauft dann das von ihm unter Benützung der sachlichen Produktionsmittel und unter Mitwirkung der Arbeiter gewonnene Produkt. Der Preis, den er für sein Produkt erhält, bietet ihm die Rückvergütung der von ihm gezahlten Arbeits- und Besitzeinkommen. Was er darüber hinaus bei diesem Verkauf erhält, bildet sein eigenes, das Unternehmereinkommen. Würde er weniger erhalten, als er für Arbeit, Überlassung von Kapital und Bodennutzung ausgegeben, so hätte er nicht nur kein eigenes Einkommen aus der Unternehmung, er müßte auch auf sein Vermögen zurückgreifen. Das könnte aber nur in dem einen und andern Falle, nicht dauernd geschehen, weil sonst der wirtschaftliche Untergang des Unternehmens und Unternehmers das unausbleibliche Endergebnis wäre. Und das gilt auch für die ganze volkswirtschaftliche Produktion, die aufhören würde, wenn den Unternehmern auf die Dauer nicht wenigstens ein ausreichendes und befriedigendes Minimum privatwirtschaftlicher Rentabilität verbliebe.

4. Das „Zurechnungsproblem“¹. Es genügt offenbar nicht, zu sagen: das Jahresprodukt „verteilt“ sich auf Grundrente, Kapitalzins, Arbeitslohn, Unternehmergeinn bzw. diese haben „Anteil“ an dem „Ertrag“ der Produktion. Die wichtige Frage: wovon die Höhe der einzelnen Einkommenszweige abhängt, ist damit noch nicht entschieden.

Die Lösung dieser Frage: wieviel auf die einzelnen bei der Produktion beteiligten Faktoren entfalle, glaubte die ältere Nationalökonomie mit dem Hinweis auf das „Gesetz von Angebot und Nachfrage“ erledigt zu haben. Was erhält hiernach der Arbeiter, der Kapitalist, der Grundbesitzer? Die Konkurrenz hat ohne Zweifel Einfluß auf die Einkommensbildung, aber mit „Angebot und Nachfrage“ allein kommen wir dabei nicht aus, speziell für die Lohnfrage nicht. Menschen lassen sich nicht wie Waren verhandeln.

In der weiteren Entwicklung versuchte man dann eine Lösung der Frage, indem untersucht wurde, welcher Anteil an der Herstellung

¹ Vgl. dazu Friedrich v. Kleinwächter, Die Lehre vom Grenznutzen und das sog. Zurechnungsproblem der Wiener nationalökonomischen Schule, in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik 1920, 97 ff.

des fertigen Produkts auf die einzelnen an der Produktion beteiligten Faktoren entfalle, welcher Anteil daran ihnen zuzuschreiben sei.

Es war insbesondere die Wiener nationalökonomische Schule, die in scharfsinnigen Untersuchungen das „Zurechnungsproblem“ behandelte.

Karl Menger hatte die Güter in solche erster, zweiter, dritter usw. Ordnung eingeteilt¹. Güter erster bzw. niedrigster Ordnung sind die fertigen Genußgüter. Die Produktivgüter aber, mit deren Hilfe die Genußgüter hergestellt werden, sind Güter höherer, zweiter, dritter usw. Ordnung. Die Güter niedriger Ordnung, die Genußgüter, erhalten ihren Wert nicht durch den Wert der Güter höherer Ordnung, der Produktivgüter, sondern umgekehrt ist der Wert der Produktivgüter stets und ausnahmslos durch den voraussichtlichen Wert jener Güter niedriger Ordnung, also der Genußgüter bestimmt, die unmittelbar zur Befriedigung unsrer Bedürfnisse und zu deren Herstellung wiederum die Produktivgüter dienen.

Wir wollen hier nicht erneut darlegen, wie erfahrungsgemäß der Wert der Produktivgüter (Produktionskosten) auf den Tauschwert der Genußgüter bestimmend einwirkt. Es ist das an anderer Stelle geschehen. Hier handelt es sich nur um die Möglichkeit einer „Zurechnung“, um die Frage, wieviel vom fertigen Produkt auf die einzelnen Produktivgüter entfalle. Diese Frage war zweifelsohne schon durch die Auffassung Mengers nahe gelegt. Menger bezeichnete ja auch die zusammengehörenden Produktivgüter, die in ihrer Vereinigung Genußgüter erzeugen, als „komplementäre“ Güter. Es blieb also nun die Frage, welcher Teil des fertigen Produktes bzw. dessen Wertes auf jedes der verschiedenen komplementären Güter entfalle.

Die Frage stellt jedoch ein unlösbares Problem dar. Böhm-Bawerk² gibt zu, daß es nicht möglich sei, den physikalischen Anteil der komplementären Faktoren Arbeit, Kapital und Boden an dem gemeinsamen Produkt zu berechnen; wieviel Prozente z. B. der Stoff, wieviel der Künstler zur Schaffung einer Statue „physikalisch“ beigetragen habe. Er glaubt aber, es lasse sich meistens ganz gut feststellen, welchen Betrag vom Nutzen oder vom Werte man hätte entbehren müssen, wenn man einen einzelnen bestimmten Faktor nicht besessen hätte. Und diese, durch den Besitz oder das Dasein eines jeden Faktors bedingte Quote nennt er den wirtschaftlichen Anteil desselben am Gesamtprodukt. Allein auch diese Unterscheidung hilft nicht über die Schwierigkeit hinweg, daß jeder produktive Faktor, wenn er wirksam wird, immer an andere gebunden, und daß seine Wirksamkeit mit derjenigen der andern vermischt bleibt. Man operiert daher nur mit „Unbekannten“, wenn man die besondere Kausalität eines jeden Faktors im Hinblick auf den Produktionserfolg (Wert des Genußgutes [Böhm-Bawerk] oder das Produkt [v. Wieser]) zum Ausgangspunkt einer nicht nur ideellen „Zurechnung“ machen wollte.

Auch der Versuch v. Wiesers³, experimentell für jeden Faktor den Anteil

¹ Grundsätze der Volkswirtschaft (1871) 123 f.

² Vgl. dessen Positive Theorie des Kapitals³ (1909—1912) 1. Halbbd. S. 276 ff. — Exkurse zur positiven Theorie. Exkurs VII.

³ Der natürliche Wert (1889) 72 85 ff. Vgl. die Kritik Kleinwächters a. a. O. 127 ff. Die Wiener Schule glaubte das Zurechnungsproblem durch Trennung der Kombinationen, in denen die verschiedenen Produktivgüter zusammenwirken, lösen zu können:

seiner Kausalität, seines Mitwirkens im Produktionsprozeß und seiner Mitursächlichkeit am Produktionserfolg ziffernmäßig festzustellen, darf als mißglückt erachtet werden.

Wir müssen also darauf verzichten, bei der Lehre von der Einkommens- und Vermögensbildung von der Frage auszugehen, welche besondere, ziffernmäßig feststellbare Kausalität im Hinblick auf den Produktionserfolg den einzelnen Produktionsfaktoren: der Arbeit, dem Kapital, dem Boden, und bei der Arbeit wiederum dem gewöhnlichen Handarbeiter, dem qualifizierten Arbeiter, dem Werkmeister, dem Buchhalter, dem Techniker, dem Unternehmer selbst zuzuerkennen sei. Fest steht aber, wie sich aus der Lehre von den Ursachen und Bedingungen der Produktion¹ ergibt, daß sie überhaupt eine Kausalität, und zwar eine verschiedenartige und in ihrer produktiven Bedeutung verschiedene Kausalität ausüben.

Wir werden ferner wohl zu unterscheiden haben zwischen dem Preise des Produkts und dem Einkommen der an der Produktion beteiligten Personen. Der Preis des Produkts bestimmt sich nach den allgemeinen Grundsätzen der Preisbildung von Waren. Allein die Preisbildung des Produkts bietet uns noch keine volkswirtschaftliche Begründung des Einkommens der in Frage kommenden Personen, speziell auch in seiner Höhe und Verschiedenheit.

Sodann ist zu beachten, daß die privatwirtschaftliche Berechnung des Geschäftsmannes keineswegs feststellt, welche Teile eines Erzeugnisses den einzelnen Faktoren und Produktivgütern zuzuschreiben seien. Diese kaufmännische Berechnung will nicht deren Kausalität bemessen. Sie führt die Kosten auf, welche die einzelnen Produktivgüter und Faktoren dem Unternehmer verursachen: den Lohn der Arbeiter, den Pachtzins an den Eigentümer des Fabrikgrundstücks, den Kapitalzins für den Kapitalisten, der Geld vorgeschossen usw. Was über die Kosten hinausgeht, ist für den Unternehmer Gewinn. Das Ganze bleibt lediglich in der Sphäre privatwirtschaftlicher Finalität, dient ausschließlich der Feststellung geschäftlicher Rentabilität auf Grund kaufmännischer Buchführung.

Wenn es nun aber eine praktisch unlösbare Aufgabe ist, ziffernmäßig festzustellen, wieviel vom Produktionserfolg auf die einzelnen an der Produktion persönlich oder mit ihren materiellen Mitteln beteiligten Personen entfällt, so bleibt doch bestehen, daß der Produktionserfolg dem Zusammenwirken aller zu verdanken ist. Und bei diesem Zusammenwirken sind

Wenn man ein einzelnes Produktivgut ganz ausfallen lasse oder einzelne Produktivgüter sukzessiv durch andere ersetze, so hoffe man eine ziffernmäßige Berechnung des Anteils der einzelnen Produktivgüter am Produktionserfolg zu ermöglichen. Allein gerade die bestimmte Kombination bewirkt den bestimmten Erfolg. In andern Kombinationen ändert sich die Wirksamkeit der Produktivgüter.

¹ Bd. IV 2. Teil, 1. Abschnitt, Kap. 1, § 2, S. 321 ff.

alle mit persönlichen und sachlichen Leistungen beteiligt. Das Problem der sog. „Verteilung“ wird, unter diesem Gesichtspunkt aufgefaßt, zum Problem der Wiedervergeltung für persönliche und sachliche Leistungen.

Es fragt sich nun: nach welchen Prinzipien eine solche Wiedervergeltung sich vollziehen muß, um als eine volkswirtschaftlich richtige anerkannt werden zu können.

5. Gibt es überhaupt ein die Einkommens- und Vermögensbildung beherrschendes Prinzip? Die ältere Nationalökonomie begnügte sich, wie gesagt, damit, die tatsächlich gegebene Einkommensverteilung durch das „Gesetz von Angebot und Nachfrage“ zu erklären: Mit der Größe der Bevölkerung steigt die Grundrente, der Kapitalzins sinkt mit steigendem Volkswohland, bei überstarkem Angebot von „Händen“ bleibt der Lohn auf das äußerste Existenzminimum beschränkt. Gerade letztere Lehre führte einen Umschwung der Anschauungen herbei.

Die sozialistischen Schriftsteller erblickten in dem Nationalprodukt ausschließlich das Erzeugnis der Handarbeit. Sie sahen folgerichtig in dem Einkommen der „nicht arbeitenden“ Grundbesitzer und Kapitalisten nur eine Ausbeutung der Arbeiter und forderten für diese den „vollen Arbeitsertrag“.

Unter dem Einfluß der sozialistischen Literatur bildete sich dann die Anschauung aus, daß die Einkommens- und Vermögensbildung nicht von einem Gesetz oder Prinzip beherrscht werde, sondern das Ergebnis eines bitteren Kampfes sei, eines Kampfes, an dem nicht bloß isolierte Einzelne, sondern mächtige Organisationen sich beteiligten.

Diese Auffassung aber konnte wiederum fortgeschrittene Geister nicht befriedigen. Die Volkswirtschaft würde in der Tat aufhören, ein Kulturgebiet zu sein, wenn die sog. „Verteilung“ des Ertrags sich auf einen brutalen Macht- und Preiskampf zurückführte, wobei jeder der Beteiligten vermöge seiner ökonomischen Machtstellung einen Teil der Beute an sich reißen dürfte.

Wir benötigen also in der Tat eines die Verteilung beherrschenden Prinzips; und dieses Prinzip kann letztlich kein anderes sein als das den ganzen volkswirtschaftlichen Prozeß beherrschende und regelnde Prinzip, das ist die volkswirtschaftliche Aufgabe, die Vollziehung und Sicherung einer der jeweilig erreichten Kulturhöhe entsprechenden Bedarfsdeckung des Gesamtvolkes.

„Der Ertrag der gemeinsamen Produktion“, so sagten wir im vierten Bande¹, „ist Quelle sowohl des Unternehmergewinnes wie des Arbeitslohnes.“ Steigerung des Produktionsertrages bleibt Voraussetzung für Steigerung der Einkommen, auch für Hebung der Löhne, die technische Produktivität, die Vermehrung des Produktenquantums, Voraussetzung

¹ Bd. IV 2. Teil, 1. Abschnitt, Kap. 2, S. 420.

der volkswirtschaftlichen Produktivität, der gesellschaftlichen Bedarfsbefriedigung, der Wohlfahrtsförderung (Philippovich). Die die Produktion durchführenden und dazu beitragenden Personen müssen für ihre persönlichen oder sachlichen Leistungen im Dienste der volkswirtschaftlichen Aufgabe die ihnen gebührende Wiedervergeltung finden. Zugleich bedarf es einer Sicherung der Fortsetzung, Entwicklung, Vervollkommnung des gesamten Produktions- und Versorgungsprozesses der Nation. Alle diese Gesichtspunkte der Gerechtigkeit und wirtschaftlichen Klugheit kommen für die Lehre von der Einkommensbildung in Betracht.

Bisher beherrschte das absolute Gewinnprinzip mit unbegrenztem Erwerbsstreben die „Verteilung“ und führte nur zu oft zu bedenklichen Ausschreitungen des privatwirtschaftlichen Egoismus. Tritt das Bedarfsdeckungsprinzip an Stelle des unbeschränkten Gewinnprinzips, so wird dadurch keineswegs das private Erwerbsstreben als Motiv ausgeschlossen; aber es bildet nicht mehr die höchste Norm, sondern muß sich den Anforderungen der volkswirtschaftlichen Aufgabe unterordnen. Die Verteilung hört auf, ein bloß privatwirtschaftliches Problem zu sein, und wird zum volkswirtschaftlichen. Der Lohn ist nicht mehr bloß ein Kostenelement in der privatwirtschaftlichen Rentabilitätsberechnung, sondern ein volkswirtschaftlich hoch bedeutsamer Einkommenszweig. Wie dem Unternehmer, so wird auch dem Arbeiter unter der Herrschaft des Bedarfsdeckungsprinzips der standesgemäße Unterhalt garantiert. Die Vermögensbildung geschieht nicht, um nur den Unternehmer zu bereichern, sondern ist das notwendige Mittel zur Fortsetzung und Vervollkommnung der Produktion, steht also im Dienste der allgemeinen Bedarfsdeckung des ganzen Volkes. Auch sie besitzt in der volkswirtschaftlichen Aufgabe sowohl ihre letzte Begründung wie das Prinzip der Regelung.

Es sind somit die gleichen Prinzipien, welche die Einkommensbildung für Unternehmer und Arbeiter beherrschen. Mögen beide Teile einer dem andern gönnen, gewähren, belassen, was jedem gebührt¹. Möge der genossenschaftliche Geist an Stelle des klassenkämpferischen Geistes ihr Verhältnis zueinander befrieden, beide in Wohlfahrt miteinander vereinen.

¹ Ein warmer und bewährter Freund des Arbeiterstandes, Theodor Brauer, betont in seiner Schrift „Lohnpolitik“ (1922) nachdrücklich, daß die allgemeine Lohnrate, der Gesamtanteil der Arbeiterschaft an dem Gesamtertrag der Produktion, eben von diesem Gesamtertrag abhängig sei, Hebung des Gesamtlohnes Hebung des Gesamtertrages voraussetze, daß die richtige privatwirtschaftliche Rentabilität zur volkswirtschaftlichen Produktivität führe, daß die von dem Arbeiter oft gewünschte Zurückdrängung des Kapitalgewinnes ihre Grenzen habe, daß die Einschränkung des Kapitalgewinnes verderblich werde, wenn sie über das für Erhaltung und Entwicklung der Produktion erforderliche Maß hinausgehe.

Wir brauchen nur an früher Gesagtes zu erinnern, um sofort zu erkennen, welche Bedeutung die richtige Auffassung von der Eigentumsinstitution auch für Vermögensbildung und Vermögensgebrauch hat.

Wir sahen, wie in der Wirtschaft einer isolierten Familie oder in einem sonstigen kommunistischen Gemeinwesen jener Teil des Gesamtproduktes, der nicht zur Konsumtion verteilt wird, sondern der Erhaltung und Verbesserung der Produktionsmittel dienen soll, zunächst im Besitz des Familienoberhauptes oder der kommunistischen Gesellschaft bleibt. Das Familienoberhaupt bzw. die kommunistische Zentralgewalt verfügt über diesen Besitz aber nicht wie ein freier Eigentümer. Es ist vielmehr ein Verwaltungsbesitz, der im Interesse der Gemeinschaft verwertet werden muß.

In der gegenwärtigen, auf Privateigentum an den Produktionsmitteln gegründeten Gesellschaft sind die Unternehmer rechtlich wirkliche Eigentümer des Betriebs und Produkts. Aber auf diesem Privateigentum ruhen doch, wie wir im ersten und zweiten Bande ausführten, soziale Pflichten. Die Bestimmung der Güter ist nicht auf die Befriedigung der Bedürfnisse der einzelnen, dieselben gerade zu Eigentum Besitzenden beschränkt. Im Gebrauch und Fruchtgenuß muß vielmehr eine gewisse Gemeinsamkeit bestehen¹. Was nach Befriedigung des standesgemäßen Unterhalts der Eigentümer überfließt, soll den Bedürfnissen anderer dienen. Es sind aber nicht nur die Almosenempfänger solche Bedürftige. Das ganze Volk bedarf der jährlichen Reproduktion, welche die Grundlage seiner Wohlfahrt, seiner Prosperität bildet. Steht es ferner außer Zweifel, daß der Staatsbürger pflichtgemäß den Anforderungen des Staatszweckes, der öffentlichen Wohlfahrt, auch als wirtschaftender Mensch und als Eigentümer sich unterordnen und seinem Können und Vermögen gemäß genügen muß, so ergibt sich für den Unternehmer, den Kapitalisten, den Landeigentümer die spezielle Pflicht, die ihm verfügbaren Mittel, soweit die Notwendigkeit es erfordert, für den volkswirtschaftlichen Prozeß zur Verfügung zu stellen. Im Gebrauch solcher Güter kann nicht die absolute Willkür des privaten Besitzers entscheiden. Er wird sich eventuell der Regelung durch gesellschaftliche Autorität gemäß den Anforderungen der öffentlichen Wohlfahrt des Gesamtvolkes unterwerfen müssen. Der Substanz nach sind sein Vermögen mit den Produktionsmitteln und auch den Produkten privates Eigentum, dem Gebrauch nach aber mit Rücksicht auf die sozialen Verpflichtungen ein Quasi-Verwaltungsbesitz im Dienste der Gesamtwohlfahrt des Volkes, nach Eindeckung des eigenen Bedarfs ihres Eigentümers.

6. Statistisches. Befriedigende Auskunft über den Anteil der einzelnen Einkommensarten am Gesamteinkommen bietet die Statistik bisher noch nicht. Wir hatten in der ersten Auflage des zweiten Bandes² über die Statistik des Volkseinkommens und Volksvermögens ausführlich zu berichten versucht. Bei der Neuherausgabe verzichteten wir auf die Reproduktion des Zahlenmaterials. Die Gesamtverhältnisse haben sich durch den Weltkrieg allzusehr verändert. Wir müssen vorerst eine die neuen Verhältnisse berücksichtigende Statistik abwarten.

¹ Vgl. Thomas von Aquin, S. theol. 2, 2, q. 32, a. 5 ad 2; q. 66, a. 2 (corp. art.), a. 7 (c. a.); Comm. in Pol. 2, lect. 4, 411.

² Bd. II, Kap. 3, § 3, S. 372 ff.

Hier mögen wenige ältere Zahlen für die Zeit vor dem Weltkrieg über das Einkommen nach seinem Ursprung genügen, aus denen sich wenigstens ein ganz allgemeines Bild der Einkommensverteilung in Preußen gewinnen läßt.

Es betrug das Einkommen in Preußen aus:

| Kapitalvermögen | Grundvermögen | Handel und Gewerbe, einschließl. Bergbau | gewinnbringender Beschäftigung |
|------------------------|------------------|---|-----------------------------------|
| 1892: 891,7 Mill. Mark | 755,4 Mill. Mark | 982,8 Mill. Mark | 593,5 Mill. Mark |
| 1914: 2394,6 „ „ | 1664,7 „ „ | 2286,5 „ „ | 2732,2 „ „ |

(Nur für Einkommen über 3000 M angegeben.)

Auch für die Einkommensstufen, die Scheidung der Einkommen nach ihrer Größe und die Schichtung der Bevölkerung nach Wohlstandsklassen, müssen wir neue Zahlen abwarten. Die Statistik bot bisher Aufschluß wenigstens über die besteuerten Einkommen¹. Hiernach entfielen von 100 zur Einkommensteuer in Preußen herangezogenen Personen im Jahre 1910 auf die Einkommensgruppe über 900—3000 M. 88,42, auf die über 3000—6500 M. 8,12, über 6500—9500 M. 1,35, über 9500—30 500 M. 1,44, über 30 500—100 000 M. 0,30, über 100 000 M. 0,06 Personen. —

Wir beginnen nun mit dem Arbeitseinkommen, der Wiedervergeltung für persönliche Betätigung auf wirtschaftlichem Felde in fremdem Dienste.

¹ Zwecks Sicherung der Lohnstatistik erging 1920 eine Verordnung.

Zweites Kapitel.

Das Einkommen des Arbeiters.

Literatur: Die Enzyklika „Rerum novarum“ von Leo XIII. Dazu Paul Schröder, Christliche, kapitalistische und neue Arbeitswertung im Lichte der Enzyklika „Rerum novarum“. — Die Enzyklika „Rerum novarum“ und die Lohnfrage. Zwei Aufsätze in der Sozialen Revue Heft 9 und 10 (1922). — Hitze, Kapital und Arbeit (1880). — v. Degenfeld-Schonburg, Die Lohntheorien von Adam Smith, Ricardo, J. St. Mill und Marx (1914). — Adolf Weber, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit (2. Aufl., 1920). — Heinrich Brauns, Lohnpolitik (1921). — Ders., Die gleitende Lohnskala, im Reichsarbeitsblatt Nr. 4 (1922). — Theodor Brauer, Lohnpolitik in der Nachkriegszeit (1922). — Gustav Schmoller, Die soziale Frage. Klassenbildung, Arbeiterfrage, Klassenkampf (1918). — Ludwig Heyde, Arbeiter- und Lohnfragen, in Wirtschaft und Technik 1921. — Schloß, Handbuch der Löhnungsmethoden. Deutsch von L. Bernhard (1906). — Zwiedineck-Südenhorst, Lohnpolitik und Lohntheorie (1900). — Ders., Beiträge zur Lehre von den Lohnformen (1904). — Ders., Arbeitsbedarf und Lohnpolitik, im Grundriß der Sozialökonomik III, Abt. 1 (1914). — Van der Borght, Grundzüge der Sozialpolitik (1904). — David Lewin, Der Arbeitslohn und die soziale Entwicklung (1913). — Waldemar Zimmermann, Der Kampf um die Lohnhöhe und die Lohnpolitik, in Soziale Praxis 30. Jahrg. Nr. 42 43 44. — Sidney und Beatrice Webb, Theorie und Praxis der englischen Gewerkevereine. Deutsch von Hugo (1898). — Stieda, Deutsche Hausindustrie (1889) 87 ff. — Ders., Art. „Trucksystem“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VII, 3. Aufl. — H. Sinzheimer, Lohn und Aufrechnung (1902). — Fr. Engels, Lage der arbeitenden Klassen in England (2. Aufl., 1892) 183 258. — Philipp Snowden, The Living Wage. — M. Lambert, Étude sur la protection du salaire à l'égard du patron (1896). — John Davidson, The Bargain Theory of Wages (1898) 284 ff. — Hasbach, Fallende und steigende Stücklohnsätze, in Conrads Jahrbüchern XXIX (1905) 721 ff. — Ludw. Bernhard, Die Akkordarbeit in Deutschland (1903). — A. Löhr, Beiträge zur Würdigung der Akkordlohnmethode im rheinisch-westfälischen Maschinenbau (1912). — Taylor, Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung. Deutsch von R. Rösler (1913; Taylors Prämiensystem). — V. Böhmert, Die Gewinnbeteiligung. Untersuchungen über Arbeitslohn und Unternehmergewinn (1878). — Ders., Die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer in Deutschland, Österreich und der Schweiz (1902). (Der von Böhmert herausgegebene „Arbeiterfreund“ mit Aufsätzen über Gewinnbeteiligung. So von E. Engels, 5. Jahrg., S. 129 ff.) — Peter Schmidt, Am Born der Gemeinnützigkeit. Zum 80. Geburtstag V. Böhmerts (1910). — Wirminghaus, Die Unternehmen, der Unternehmergewinn und die Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn (1886). — H. Frommer, Die Gewinnbeteiligung, in Schmollers Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen VI, Heft 2 (1886). — Schmoller, Zur Sozial- und Gewerbepolitik (1890). (Über Gewinnbeteiligung 441 ff.) — P. Schiff, Zur Gewinnbeteiligungsfrage (1883). — Heißner, Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter in Deutschland, in Hirths Annalen 1907. — Brandt, Gewinnbeteiligung und Ertragslohn (1907). — Freese, Fabrikantenglück (1896). — Ders., Die Gewinnbeteiligung der Angestellten (1905).

— Abbe, Sozialpolitische Schriften III. Die Gewinnbeteiligung in der Großindustrie (1906). — Epstein, Die autonome Fabrik (1907). — Weigert in Schriften des Vereins für Sozialpolitik VI (1874). — C. Eberle, Arbeit und Lohn. — E. Feigenwinter, Aufsätze über Gewinnbeteiligung, in der Zeitschrift für christliche Sozialreform Heft 3 (1917); Heft 4 (1918). — Alb. Südekum, Kapital- und Gewinnbeteiligung als Grundlageplan mäßiger Wirtschaftsführung (1921). — Einhauser, Die Gewinnbeteiligung, in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LIV (1898). — St. Jevons, On Industrial Partnership (1870). — Gilman (Amerikaner), Profit Sharing (1889). — E. Waxweiler, La Participation aux Bénéfices (1898). — Morpurgo, La partecipazione al profitto (1883). — Ashley, The Adjustment of Wages (1903). (Zur gleitenden Skala 54 f. 146 ff.) — Die entsprechenden Abhandlungen der Hand- und Lehrbücher, der Schriften des Vereins für Sozialpolitik, der Sozialen Praxis, des Reichsarbeitsblatts, die Artikel über Lohn (Walter) des Staatslexikons der Görres-Gesellschaft, des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften und des Wörterbuchs der Volkswirtschaft mit weiteren Literaturangaben. Von den ausländischen Lehrbüchern sei erwähnt W. Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Deutsch von Altschul (1918).

§ 1.

Lohn und Lohnformen.

1. Begriff. Arbeitslohn ist der vertragsmäßige Entgelt, den der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer für geleistete oder zu leistende Arbeit schuldet. Er bildet das Einkommen der an der Produktion unmittelbar, aber nur durch Arbeit beteiligten Personen.

Spricht man schlechthin von Lohn, so denkt man regelmäßig an Entgelt für bei der Produktion geleistete Arbeit, an den „Arbeitslohn“ im engeren Sinne. Mit diesem Lohne insbesondere beschäftigen wir uns im Folgenden.

Der Name „Gehalt“ (Sold, Besoldung) dient zur Bezeichnung des Entgelts für amtliche Tätigkeit bei fester Anstellung im Staats-, Kommunal-, aber auch im Privatdienst (Privatbeamte).

„Honorar“ (Gage) ist der vertragsmäßige Entgelt für künstlerische oder wissenschaftliche Arbeitsleistungen.

Das Lohnverhältnis wurde erst möglich, nachdem der Arbeiter persönlich frei, nicht mehr Sklave oder Höriger war, zugleich aber der Mittel einer selbständigen Existenz entbehrte. Die persönliche Freiheit beseitigte nicht die Abhängigkeit von dem Eigentümer der Produktionsmittel. Der sog. „freie“ Arbeitsvertrag mit dem einzelnen Arbeiter vermochte nicht einmal die schlimmsten Härten dieser Abhängigkeit zu beseitigen. Erst als die Koalitionsverbote beseitigt waren und die Gewerkvereine den kollektiven Abschluß des Arbeitsvertrags durchsetzten, war eine Gleichstellung der Arbeiter und Unternehmer beim Vertragsabschluß erzielt.

Der Lohn ist also 1. ein Entgelt, eine Wiedervergeltung, die, um gerecht zu sein, dem Werte der Arbeitsleistung entsprechen muß. Ökonomisch betrachtet, insofern der Lohn aus dem Produktionsertrag Deckung finden muß, ist der Lohn Zuteilung eines Teiles des Produktionsertrags an die bei der Produktion beteiligten Arbeiter. Juristisch betrachtet findet keine direkte Verteilung des Produkts oder Produktenwertes statt. Das Produkt gehört dem Unternehmer. Der Arbeiter hat nur ein Forderungsrecht auf Lohn gegenüber dem Unternehmer.

Der private Unternehmer sieht in dem Lohne ein Kostenelement der Produktion. Er wird sich vielleicht zum eigenen Vorteil darauf berufen wollen, daß die Nationalökonomie die Verminderung der Produktionskosten befürwortet. Er würde jedoch, wollte er daraufhin den Lohn herabdrücken, in Widerspruch geraten mit den am meisten fortgeschrittenen Nationalökonomien, die nachdrücklich betonen, daß der Lohn für den Arbeiter Einkommen bedeutet, und die zugleich eine Erhöhung des „standard of life“ für ihn fordern¹, weil auf solche Weise der Anteil des Arbeiters am Produktionsertrag, sein Anteil an dem wachsenden Reichtum des Volkes steige.

Die Arbeit ist eben nicht Ware. Und eben darum ist die Lohnfrage für die volkswirtschaftliche Betrachtung keine bloße Preisfrage, so zwar, daß die Herabminderung dieses Preises ohne weiteres als volkswirtschaftlich vorteilhaft erscheinen könnte. Das ergibt sich schon aus der Subjektstellung des arbeitenden Menschen. Auch wer im Dienste eines Unternehmers arbeitet, ist Produzent, kein bloßes Produktionsmittel. Er bleibt Selbstzweck im wirtschaftlichen Prozeß. Die Produktion, bei der er mitwirkt, muß auch seiner Wohlfahrt dienen.

Der Umstand, daß juristisch keine direkte Verteilung des Produktionsertrages stattfindet, hat für den Arbeiter gewisse rechtliche Folgen. Die Güter, zu deren Herstellung der Arbeiter mitgewirkt, fallen, wie gesagt, ganz in das Eigentum des Unternehmers. An deren weiterem Schicksal hat der Arbeiter an und für sich — soweit seine Rechtsansprüche in Frage kommen — keinen Anteil. Mag der Unternehmer Vorteil oder Schaden haben, das ist rechtlich Sache des Unternehmers allein. Der Arbeiter bleibt in Kraft des Arbeitsvertrages von der Übernahme jedes diesbezüglichen Risikos befreit. Herstellung und Absatz der Waren finden auf Rechnung und darum auch auf Gefahr des Unternehmers statt.

Der Lohn ist 2. ein Entgelt für geleistete oder zu leistende Arbeit. Es ist ohne wesentliche Bedeutung für den Begriff des Lohnes, ob derselbe vor oder nach geschehener Arbeitsleistung gezahlt wird.

Wenn es durch Schuld des Unternehmers nicht zu der ausbedungenen wirklichen Arbeitsleistung kommt, so haftet der Unternehmer für allen Schaden oder Gewinnverlust, welche dem Arbeiter aus der eingegangenen Verpflichtung nachweisbar erwachsen sind.

Der Lohn ist 3. vertragsmäßiger Entgelt, eine Entlohnung, keine bloße Belohnung, ein Entgelt, welchen der Unternehmer infolge des Kontrakts zahlen muß, nicht aber bloß aus Gründen der Billigkeit, einer pflichtmäßigen Nächstenliebe oder freien Liberalität zahlt, bzw. zum Besten des Arbeiters verwendet.

¹ Voraussetzung dafür ist eine „gesättigte“ Volkswirtschaft, wie die deutsche Volkswirtschaft vor dem Weltkrieg es war.

2. Formen der Lohnzahlung¹. 1. Natural- und Geldlohn. Die Art der Güter, in welchen der Lohn gezahlt wird, kann nämlich verschieden sein. Sind es Gebrauchsgegenstände, z. B. Wohnung, Kleidung, Lebensmittel, Grundstücke zur Benutzung u. dgl., so nennt man den Lohn „Naturallohn“. Ist es Geld, so heißt der Lohn „Geldlohn“. War ehemals, in den Zeiten der Naturalwirtschaft, der Naturallohn die herrschende Lohnform, so findet sich derselbe später nur noch ausnahmsweise, namentlich bei Dienstboten, landwirtschaftlichen Lohnarbeitern, Gehilfen in Ladengeschäften usw.

Man unterschied dabei vornehmlich zwei Formen: die Zahlung des Lohnes in Teilen des Produkts (*produce wages*) und die Zahlung in Waren (*Trucksystem*). Doch werden beide Formen gewöhnlich unter dem Namen „*Trucksystem*“ zusammengefaßt.

Die teilweise Naturallohnung hat für den Landarbeiter den Vorteil, daß ihm die Führung seiner Hauswirtschaft erleichtert wird, sofern ihm die Gebrauchsgegenstände in guter Qualität geliefert werden. Leider war dies nicht immer der Fall. Auch war der Wert der Produkte ein unbestimmter, schwankender, weil abhängig von den Marktverhältnissen. Mußte der Landarbeiter z. B. einen Teil des erhaltenen Getreides bei sinkenden Preisen verkaufen, so bedeutete das für ihn eine Verkürzung des Arbeitslohnes. Und eine solche Verkürzung wurde natürlich stärker beklagt, als im andern Falle, bei steigenden Preisen, der Besitz des Getreides geschätzt zu werden pflegte.

Auch für die industriellen Arbeiter hätte die teilweise Naturallohnung manche Vorteile bieten können, so z. B. wenn der Unternehmer die von ihm in größerer Menge eingekauften Nahrungsmittel seinen Arbeitern *en détail* zu en gros-Preisen überlassen hätte. Allein diesen für den Arbeiter vorteilhaften Charakter hat das *Trucksystem* tatsächlich nur in seltenen Fällen bewahrt. Nur zu oft wurde es ein Mittel der Ausbeutung, indem der Unternehmer seine Machtstellung dazu mißbrauchte, durch Lieferung schlechter, wohl gar für den Arbeiter unbrauchbarer, meist aber zu teurer Waren — mochten sie nun Erzeugnisse der Fabrik oder sonstige Produkte, Nahrungsmittel, Getränke (oft in einer dem Unternehmer gehörigen Schankstube dargeboten) u. dgl. sein — noch einen besondern Vorteil von dem Arbeiter zu erlangen bzw. den Lohn zu verkürzen.

Verwandt mit dem *Trucksystem* ist das sog. *Cottagesystem*: der Unternehmer erbaut Wohnhäuser (*cottage* = Hütte, Haus) und zwingt seine Arbeiter, unter Androhung der Entlassung, jene Wohnungen zu mieten, so wie er beim *Trucksystem* den Arbeiter zwingt, Tausch-

¹ Nominal- und Reallohn sind keine verschiedenen Arten des Lohnes oder der Lohnung. Es ist vielmehr derselbe Lohn, einmal seinem Nennwerte nach (Nominallohn) und das andere Mal seiner Kaufkraft nach betrachtet (Reallohn).

geschäfte (truck = Tausch, Tauschgeschäft) mit ihm zu machen. Das Cottagesystem war in den ländlichen Industriebezirken Englands eine Zeit lang üblich. Der Unternehmer hatte davon großen Vorteil. Seine Häuser standen nie leer; er konnte den Mietpreis sehr hoch stellen, und im Falle eines Streiks vermochte er die Arbeiter nicht nur brotlos, sondern bei der kurzen, meist achttägigen Kündigungsfrist auch obdachlos zu machen.

Schon seit dem Mittelalter kämpfte die Gesetzgebung wenigstens vereinzelt gegen die Auswüchse des Trucksystems (Bergbauordnungen des 15. und 16. Jahrhunderts, Verordnungen gegen die Anwendung dieses Systems in der Hausindustrie und beim Verlagssystem aus dem 17. und 18. Jahrhundert, speziell im Bergischen Lande). In England griff die Gesetzgebung 1831 und dann wieder 1887 ein. Das Gesetz forderte für alle Gewerbe und Beschäftigungen die Lohnzahlung in Landeswährung. In Preußen brachte die Gewerbenovelle von 1849 ein Verbot des Trucks für die Fabriken. 1860 wurde es auf die Bergwerke und Salinen ausgedehnt. Diese Bestimmungen gingen dann in die Gewerbeordnung des Deutschen Reiches über. Das Reichsgesetz vom 1. Juni 1891 brachte folgende genauere Bestimmungen: Die Gewerbetreibenden sind verpflichtet, die Löhne ihrer Arbeiter in Reichswährung zu berechnen und bar auszuzahlen. Sie dürfen den Arbeitern keine Waren kreditieren. Doch können Lebensmittel zu den Anschaffungskosten, Wohnung und Landnutzung gegen die ortsüblichen Miet- und Pachtpreise, Feuerung, Licht, regelmäßige Beköstigung, Arzneien und ärztliche Hilfe sowie Werkzeuge und Stoffe zu den ihnen übertragenen Arbeiten für den Betrag der durchschnittlichen Selbstkosten, mit Anrechnung bei der Lohnzahlung, gegeben werden. Nur bei Verabfolgung von Werkzeugen und Stoffen für Akkordarbeiten darf der berechnete Preis die Selbstkosten, nicht aber den ortsüblichen Preis übersteigen. Abgesehen von der Notwendigkeit einer obrigkeitlichen Erlaubnis, wurde dem Betrieb des Schankgewerbes durch Arbeitgeber und industrielle Aufsichtsbeamte eine weitere Schranke nicht gezogen. Ein Gesetz von 1900 dehnte die gegen den Truck gerichteten Bestimmungen auf die Hausindustrie aus. Ähnliche Bestimmungen wie die deutsche Gesetzgebung enthielt auch die österreichische Gewerbeordnung. Sie verbot überdies die Auszahlung des Lohnes in Wirtshäusern und Schanklokalitäten und versagte den Gewerbeinhabern die Klage wegen Forderungen für kreditierte Waren. Ein Gesetz von 1887 richtete sich in Belgien gegen das Trucksystem. Auch in andern Kulturländern wurde der Truck entweder gesetzlich bekämpft oder konnte sich dem Widerstand der Arbeiter gegenüber nicht durchsetzen.

2. Verschiedenheiten in der Zahlungsfrist. Sie kann verschieden sein, indem die Zahlung des Verdienstes monatlich, wöchentlich, saisonmäßig usw. erfolgt. Für den Arbeiter ist die Lohnzahlung mit kurzer Frist die beste. So findet sich denn auch in den fortgeschritteneren Ländern die wöchentliche Zahlung. Der Arbeiter braucht dann nicht auf Borg zu kaufen. Bei Zahlung in Zahlmarken findet der Arbeiter oft Schwierigkeiten, die Marken beim Einkauf von Waren voll zu verwerten.

3. Formen der Lohnbemessung (Löhnungsmethoden). Nach der Bemessungsgrundlage werden unterschieden: Zeitlohn, Akkord-, Stück- oder Werklohn, Prämienlöhnung.

1. Der Lohn kann bemessen werden entweder nach der Dauer der Arbeit oder nach dem geleisteten Werke. Danach unterscheidet man zwei Grundformen des Lohnes: den Zeitlohn einerseits, den Stück-, Werk-, Akkordlohn, auch Leistungslohn genannt, anderseits.

a) Der Zeitlohn wird berechnet nach der Arbeitszeit (Stunde, Tag, Woche, Monat, Jahr), ohne Festsetzung des während dieser Zeit zu leistenden Arbeitsquantums.

Vorteile: Die Berechnung des Lohnbetrags ist hierbei klar und einfach; auch kennt der Arbeiter im voraus genau sein Arbeitseinkommen.

Nachteile: Anderseits wird der Zeitlohn der individuellen Leistung und Leistungsfähigkeit des einzelnen Arbeiters — abgesehen von der Gefahr einer Verkümmerng individueller Anlagen — schon deshalb nicht gerecht, weil er sich bloß nach der durchschnittlichen Leistung und Leistungsfähigkeit der zu den verschiedenen Arbeitsklassen gehörigen Arbeiter richten kann. — Die Zeitlöhnung mit ihren den verschiedenen Arbeitsklassen entsprechenden Lohnklassen wirkt daher auch weniger günstig auf den Arbeitsfleiß, da eine größere Leistung innerhalb derselben Zeit dem fleißigeren Arbeiter kein höheres Lohn Einkommen gewährt. Der Arbeiter kann eben darum in möglichster Schonung seiner Kraft ein größeres persönliches Interesse finden als in fleißiger Betätigung derselben, während anderseits der Unternehmer oft höhere Anspannung der Kräfte wünschen wird. Wegen dieses Interessengegensatzes sind Streitigkeiten unvermeidlich.

Der individuellen Leistung mehr entsprechend ist

b) der Stück- (Werk-) oder Akkordlohn. Für Arbeiter derselben Klasse wird hierbei der Lohn nach der Menge der einzelnen Arbeitsstücke bestimmt (akkordiert).

Vorteile: Die Aussicht auf ein höheres Arbeitseinkommen spornt die Arbeiter zur Steigerung ihrer Geschicklichkeit und ihres Fleißes an, weckt besondere Qualifikationen und bringt diese zur Geltung. Der Hebung der Produktivität wird so am wirksamsten gedient. Der Unternehmer anderseits erhält in kürzerer Zeit das gleiche Arbeitsquantum. Auch ist es für den Unternehmer oft leichter, die Produktionskosten der einzelnen Ware zu berechnen, da er genau weiß, wieviel Arbeitslohn ihre Herstellung gekostet hat. — Insofern der Stücklohn mehr der individuellen Leistung des einzelnen Arbeiters sich anpaßt, erscheint er im Verhältnis zum Zeitlohn als eine gerechtere Lohnform.

Hindernisse und Nachteile: Der Stücklohn ist nur für solche Arbeiter anwendbar, deren einzelne Leistungen als solche deutlich unterscheidbar sind; denn nur so können diese Leistungen individuell beurteilt und gelohnt werden. Die Arbeitsteilung und die Fortschritte der Technik erweitern daher das Gebiet der möglichen Akkordlöhnung, insofern sie die Arbeit speziell der gewerblichen Arbeiter in bestimmte einzelne gleichartige Leistungen zerlegen. Arbeitern gegenüber, von denen man die verschiedenartigsten Leistungen (Zimmermann, Schreiner, Schlosser usw.)

oder schlechtweg den „Dienst“ verlangt (Dienstboten u. dgl.), wird der Zeitlohn sich jedenfalls behaupten. Beim Stücklohn müßte hier für jede Spezialarbeit einzeln der Lohn vereinbart werden, was praktisch unmöglich wäre.

Als Nachteile der Stückerarbeit werden folgende hervorgehoben: Die Stücklöhnung bewirkt, daß der Arbeiter möglichst schnell und möglichst viel an Arbeitsstücken produzieren will; hierbei aber leidet die Güte, was um so bedenklicher ist bei Waren, deren Güte schwer kontrolliert werden kann oder bei denen der Arbeiter die Fehler der Arbeit leicht durch trügerisches Äußere der Ware zu verdecken vermag. Die Rücksicht auf die Qualität tritt hinter den Gesichtspunkt der Quantität der Leistung zurück. — Dazu kommt für den einzelnen Arbeiter die Gefahr der Überanstrengung, eines über den gewöhnlichen Durchschnitt der Abnutzung hinausgehenden Verbrauchs der Arbeitskraft. Auch für die Gesamtheit der Arbeiter oder eine Arbeiterklasse kann die allgemeinere Einführung der Stückerarbeit nachteilig wirken. Da nämlich der einzelne Arbeiter bei Akkordlöhnung mehr produziert, eine geringere Anzahl von Arbeitern also dem Unternehmer ebensoviele Arbeitsstücke liefert wie eine größere Zahl von Arbeitern bei Zeitlohn, so kann die Einführung von Stückerarbeit wie eine Verringerung der Nachfrage nach Arbeitskräften bzw. wie eine Vermehrung des Arbeitsangebotes wirken.

Aus diesem Grunde widerstrebten die englischen Gewerkvereine zunächst der Neueinführung des Stücklohnes deshalb, weil dieselbe von den Arbeitgebern stets zu einer Lohnherabsetzung benützt würde¹. In solcher Voraussetzung hätte schließlich der Stücklohn im Verhältnis zum Zeitlohn nur die stärkere Anspannung der Arbeitskräfte ohne gleichzeitige Erhöhung des Arbeitseinkommens zur Folge.

Der Sozialistenkongreß zu Brüssel im Jahre 1891 sprach sich gegen den Stücklohn aus, und zwar wegen folgender Gründe:

Da der Arbeiter bei Stücklohn ein Interesse daran hat, intensiv und lange zu arbeiten, so verbraucht er seine Kräfte vor der Zeit. — Die Stückerarbeit gibt dem Unternehmer das genaue Maß der möglichen Intensität der Arbeit. Das bietet ihm den Vorwand, die Zeitlöhne zu reduzieren mit Rücksicht auf die geringere Intensität der Arbeit. — Diejenigen Stückerarbeiter, welche nicht in Werkstätten oder Fabriken, sondern in der eigenen Wohnung tätig sind, werden der Versuchung nicht widerstehen können, Frau und Kinder vielleicht auf Kosten von deren Gesundheit usw. mitarbeiten zu lassen. — Die Akkordarbeit vernichtet die Kunstarbeit, weil zur Kunst Muße gehört, der Stückerarbeiter aber möglichst schnell arbeiten will. — Viele Zwistigkeiten zwischen Arbeiter und Unternehmer entstehen aus der Stückerarbeit. So wird der Unternehmer bei der Ablieferung des Werkes mancherlei, oft ungerechte Ausstellungen machen, um den vereinbarten Lohn herabsetzen zu können.

Kurz, möge die Akkordarbeit immerhin einzelnen Arbeitern Vorteile bringen, für die große Masse der Arbeiter jedoch wirke sie schädlich.

¹ Vgl. Brentano, Arbeitergilden der Gegenwart II 80.

Diesem Verwerfungsurteil gegenüber wird man hervorheben dürfen, daß die meisten der genannten Mißstände durch eine geeignete Berufsorganisation, bei welcher die Festsetzung der Arbeits- und Lohnbedingungen nicht mehr dem isolierten Arbeiter und Unternehmer überlassen wären, beseitigt werden können. Jedenfalls findet der Arbeiterstand bei der Akkordarbeit viel eher als beim Zeitlohn das, was er heutzutage mit Nachdruck verlangt: einmal größere persönliche Unabhängigkeit und Selbstständigkeit gegenüber dem Unternehmer, sodann einen seiner Arbeit entsprechenden Lohn. Die größere Zahl der organisierten Arbeiter ist heute in England für den Stücklohn, speziell die großen Gewerkvereine (Kohlenbergwerk- und Textilarbeiter). Sie glauben dabei besser zu stehen, von technischen Fortschritten, welche die Produktivkraft der Arbeit erhöhen, größere Vorteile für sich zu erlangen. Auch sind die Arbeiter beim Werklohn nicht selten in der Lage, durch Anpassung aneinander die Arbeit rationeller zu gestalten.

In Deutschland hatte (namentlich während des Krieges) die häufige Kürzung des Akkordlohnes, wenn die Arbeiter in eine größere Leistung sich „eingespielt“ hatten, oder auch speziell die Rücksichtslosigkeit, mit der oft solche Lohnabstriche vollzogen wurden, dann auch das übliche, aber lästig empfundene Selbstbesorgen der Vor- und Nebenarbeiten gegen den Akkordlohn eingenommen. Die Revolutionszeit beseitigte dann die Differenzierung der Lohnungsmethoden zu Gunsten eines schematisch durchzuführenden Zeitlohnes. Physische Entkräftung, seelische Depression infolge des Krieges, Verhetzung sozialistischer Agitation trugen ja auch dazu bei, die Arbeitskraft und Arbeitsfreude zu lähmen (rasche „Arbeitsmüdigkeit“!). Indessen hat sich die deutsche Arbeiterschaft doch schon bald aufgerafft, den Akkordlohn wieder in Übung gebracht¹. Eine bessere Lohnung für höhere Leistung schlossen auch die sog. Tariflöhne nicht aus: dieselben wurden von den Gewerkschaften zu Mindestlöhnen erklärt.

Bei Gruppenakkord (Gegensatz: Einzelakkord) wird unmittelbar an eine Gruppe von Arbeitern eine Arbeit in Akkord gegeben. Die Arbeiter berechnen sich einen Taglohn und verteilen nach Maßgabe der Löhne den Gewinn unter sich.

Das sog. Akkordmeistersystem (Gedinge) verbindet Zeit- und Stücklohn. Ein Arbeitsmeister nimmt die Herstellung eines bestimmten Werkes (ohne Materiallieferung) in Akkord. Zur Ausführung des Werkes wirbt er Zeitlohnarbeiter an, die unter seiner Aufsicht arbeiten. Er berechnet für sich selbst einen entsprechenden

¹ Vgl. Fr. Ehrhardt, Lohnungsmethoden und Arbeitsleistung, in der Germania Nr. 84, 19. Februar 1920. Hugo Lindemann (Sozialist) sagt in den „Sozialistischen Monatsheften“ 1./2. Heft 1922: „Daß die Bekämpfung des Akkordlohnes wie der Prämiensysteme durch unsre gewerkschaftlichen Organisationen unter den Bedingungen, wie sie der Zusammenbruch geschaffen hat, ein Fehler war, hat die Einführung des Taglohnes nach der Revolution und der mit ihr verbundene gewaltige Produktionsrückgang aufs klarste bewiesen. Gerade wenn man den Achtstundenlohn einführt, hätte man durch eine ausgleichende Ausbildung des Lohnsystems den Anreiz zu intensiver Arbeit verstärken müssen.“

Arbeitslohn und zahlt den andern ebenfalls den vereinbarten Taglohn. Ein etwaiger Gewinn wird dann vielfach nach Maßgabe der Löhne auf alle verteilt¹.

Außer der einfachen oder ordentlichen Löhnung durch Zeit- oder Stücklohn gibt es noch eine außerordentliche, meist zusammengesetzte Entgeltung der Arbeit, indem zu dem einfachen Lohn, dem Grundlohn, Prämien oder Gewinnanteile hinzutreten, sofern die Arbeitsleistung das normale Maß überschreitet. In Deutschland ist aber durchgehend die einfache Löhnung praktisch in Übung.

2. Die Prämienlöhnung („progressiver“ Arbeitslohn) hat den Zweck, durch Erhöhung des Arbeitseinkommens das Interesse des Arbeiters am Unternehmen und damit seine Leistungen zu heben. Diesen Zweck erfüllen die Prämien besonders in Verbindung mit der Zeitarbeit; aber auch für die Stückerarbeit können sie günstig wirken, insbesondere auf die Güte der Arbeit. Man unterscheidet Fleiß-, Qualitäts- und Ersparnisprämien.

Die Fleißprämien werden für Mehrleistungen über die gewöhnliche Durchschnittsleistung gewährt. Der Unternehmer verliert durch diese Prämienlöhnung nichts, da infolge des besondern Fleißes des einzelnen Arbeiters, bei gleichen Gesamtkosten des Unternehmers, mehr produziert wird.

Die Qualitätsprämien lohnen gute Leistungen in Bezug auf die Qualität des Produkts. Da mit der Qualität der Wert der Ware steigt und diese leichter Absatz findet, so ist auch die Qualitätsprämie ebenso von Vorteil für den Unternehmer wie für den Arbeiter.

Die Ersparnisprämie wird für sparsameren Gebrauch von Rohmaterialien, sorgfältigere Behandlung der Maschinen und Werkzeuge usw. gegeben. Indem der Arbeiter die Interessen seines Herrn besonders achtet, ist es billig, daß ihm auch ein besonderer Vorteil dieserhalb zufalle.

Zulagen zum Lohne, welche nicht unmittelbar in Beziehung zu dem jeweiligen Erfolg der Arbeit stehen, heißen Oberlöhne. Auch sie kommen dem Geschäft zugute, insofern sie indirekt den Arbeitsfleiß anregen und den Arbeiter enger mit dem Unternehmen verbinden. Dahin gehören z. B. die höheren Löhne für Arbeiter, die lange demselben Geschäft gedient haben u. dgl.

Bei der Prämienzahlung, soll sie ihren ökonomischen Zweck erfüllen, kommt es vor allem darauf an, daß durch die Prämie das Arbeitseinkommen auch wirklich erhöht werde. Wenn Prämie und Lohn zusammen keinen größeren Betrag darstellen, wie er in den gleichartigen Geschäften ohne

¹ Überall, wo ein einzelner Arbeiter als Zwischenunternehmer auftritt, liegt die Gefahr der Ausbeutung sehr nahe — „Gang-system“ in England (Gang-Gruppe; ganger = der erste Arbeiter, Werkmeister); Sachsengängerei in Deutschland: „Sweating-system“ (sweat = schwitzen, angestrengt arbeiten). — Die Enquete in London vom Jahre 1891 hat offenbart, in welcher tyrannischen Weise dabei die Arbeiter damals nicht selten behandelt und ausgebeutet wurden. Schneidergesellen, die in ungesunden, schmutzigen Räumen 15—17 Stunden per Tag arbeiteten, erhielten 8, 10 oder 12 Pence Lohn, zugleich mit einer geradezu elenden Kost.

Prämiensystem als Lohn gezahlt wird, so verliert die Prämie ihre praktische Bedeutung und Berechtigung. Der Gefahr eines solchen Mißbrauches des Prämiensystems glaubte man dadurch vorbeugen zu können, daß die Prämien erst nach Ablauf längerer Fristen zur Auszahlung gelangen, inzwischen aber zu Gunsten des Arbeiters in einer Sparkasse oder dgl. hinterlegt werden sollten. Hierdurch werde der Unternehmer gezwungen, den eigentlichen Lohn im gebührenden Betrag neben der Prämie zu zahlen.

Die Arbeiter erblicken in dem Prämiensystem vielfach eine Ungerechtigkeit, insofern als die Prämie nur von solchen erworben wird, die vermöge ihrer besondern physischen oder sonstigen Eigenschaften imstande sind, mehr zu leisten als das Maximum der Durchschnittsarbeiter. Diese Lohnform möge allenfalls gut sein für jugendliche Arbeiter, um deren Energie und Fleiß anzuspornen. Unter den andern Arbeitern führe sie zu einer Ungleichheit und setze den Arbeiter normaler Leistung (standard rate) ungebührlich herab.

Wir haben die Vorschläge des Amerikaners W. Taylor über die Rationalisierung des Arbeitsprozesses (zweckmäßige Handgriffe, richtige Auswahl der für die einzelne Arbeit geeigneten Personen, Festsetzung eines bestimmten Arbeitspensums pro Tag) bereits in der Lehre von der Produktion behandelt¹. Hier interessiert uns, wie Taylor das Prämiensystem verwendet, um die Erledigung des Arbeitspensums in der vorgeschriebenen Zeit zu erreichen. Er glaubt, daß eine Erhöhung um 60 % des normalen Lohnes für die besondere Anstrengung bei Durchführung eines gut berechneten Tagespensums dem Arbeiter in jeder Hinsicht günstig sein werde. Eine noch stärkere Erhöhung aber würde auf die Regelmäßigkeit, Zuverlässigkeit, Nüchternheit des Arbeiters ungünstig einwirken. Für Arbeiten, die keine besondere Auffassungsgabe, Geschicklichkeit, Aufmerksamkeit und physische Anstrengung erfordern, genügt nach Taylor die Erhöhung des Durchschnittslohnes um ca. 30 %. Eine Arbeit, welche spezielle Kenntnis, andauernde Anstrengung des Nervensystems, aber keine besondere physische Anstrengung erheischt (Arbeit an der Drehbank), erfordert nach ihm eine Erhöhung um 70—80 %. Bedarf die Arbeit großer Geschicklichkeit, rascher Auffassungsgabe, angestrenzter Aufmerksamkeit, besonderer Kraft und physischer Leistungsfähigkeit (z. B. Überwachung eines großen Dampfhammers, der verschiedene Arbeiten auszuführen hat), dann werde die Erhöhung des Lohnes 80—100 % erreichen müssen. Ohne zu verkennen, daß durch das Taylorsystem mancher Fortschritt in der Betriebsorganisation bei Massenfabrication erzielt werden könne, steht die deutsche Arbeiterschaft, wie gesagt, zumeist diesem System bisher mißtrauisch gegenüber. Man sieht in seiner Forderung eine Ausnützung der Arbeitskraft, ein Hinopfern des Menschen an das Produkt, ein Antreiben und Abhetzen bei äußerster Mechanisierung der Arbeit und unerträgliche Kontrolle. Im Hinblick auf die Lohnbemessung aber kehren die gegen das Prämiensystem überhaupt gerichteten Bedenken in verstärktem Maße wieder. Die gesteigerte Produktion werde den Unternehmer schließlich doch zur Herabsetzung des Lohnes veranlassen, das Ganze diene mehr dem Unternehmer als dem Arbeiter, die Herausbildung einer Elitetruppe von Arbeitern, das Erstreben von Höchstleistungen, die für die Mehrzahl der Arbeiter kaum erreichbar seien, würde leicht zum Abstoßen der

¹ Vgl. Bd. IV, 2. Teil, 2. Abschnitt, Kap. 2, S. 793 ff.

nicht als volltauglich Befundenen führen usw. So sind es sowohl sachliche wie persönliche Rücksichten und Erwägungen, die sich in Deutschland dem Taylorismus bisher entgegenstellten¹.

4. Beteiligung der Arbeiter am Geschäftsgewinn². Man kann hierbei drei Systeme unterscheiden:

1. Der Arbeiter erhält nur eine Gewinnquote ohne festen Lohn. Dieses System dürfte im allgemeinen kaum den Wünschen und Interessen der Arbeiter entsprechen, da dieselben in der Regel und mit Recht einen festen, dauernden, guten Lohn der unsicheren und schwankenden Gewinnbeteiligung vorziehen. Beispiele dieses Systems boten die Droschkenkutscher, soweit sie in Prozenten ihres persönlichen Tagesverdienstes bezahlt wurden; ferner Kolporteure, welche hie und da 25 % und noch mehr von dem Erlös der von ihnen persönlich vertriebenen Schriften und Zeitungen erhielten usw. Allgemein wird diese Bezahlung des Arbeiters mit einer bloßen Gewinnquote ohne festen Lohn darum nicht angewandt werden können, weil der Arbeiter in der Regel nicht in der Lage ist, ein Fehlschlagen oder auch nur eine in etwa längere Verspätung des Gewinnes zu ertragen.

2. Ein anderes System ist die Gewinnquote (ein Prozentsatz vom Gesamtgewinn) mit festem Lohn, aber ohne Anteil am Geschäft (Gewinnbeteiligung ohne Gesellschaftsverhältnis). Besonders auf kaufmännische und technische Direktoren, Verkäufer in großen Magazinen, Schiffskapitäne, Handlungsreisende usw., überhaupt auf solche in einem Unternehmen beschäftigte Personen, welche einer größeren Selbständigkeit sich erfreuen und von deren Eifer, Geschick und Umsicht der Geschäftserfolg wesentlich bedingt ist, fand diese Form der Gewinnbeteiligung (das Tantiemensystem) schon lange Anwendung. Aber auch der gewöhnlichen Arbeit als solcher (ohne Kapitalbeteiligung am Geschäft) kann eine derartige Gewinnbeteiligung zugestanden werden. Ja man denkt speziell an diese Form, wenn von Gewinnbeteiligung der Arbeit schlechthin die Rede ist.

Es wurde gegen dieses System eingewendet: die Anteilnahme am Gewinn fordere auch notwendig eine Anteilnahme am Risiko des Geschäfts. Das trifft aber nicht zu, sofern die hier innerhalb gewisser Grenzen gewährte Anteilnahme am Gewinn als bloße Gegenleistung für eine besondere Sorgfalt und Umsicht sich darstellt und gerade den Zweck hat, die besondere Sorgfalt und Umsicht zugleich im Interesse des Unternehmers zu wecken.

¹ Vgl. Taylor-Wallichs, Die Betriebsleitung, insbesondere der Werkstätten³ (1916); Brauer, Lohnpolitik 162 ff. mit Berufung auf J. Riedel, Grundlagen der Arbeitsorganisation im Betriebe (1920); G. Frenz, Kritik des Taylorismus (1920).

² Vgl. hierzu: Untersuchungen und Vorschläge zur Beteiligung der Arbeiter an dem Ertrage wirtschaftlicher Unternehmungen. Sonderbeilage zum Reichs-Arbeitsblatt 1920, Nr. 3.

3. Gewinnquote mit festem Lohn und mit Anteil am Geschäft. Der Arbeiter ist also hier zugleich Lohnarbeiter und Teilhaber des Geschäfts, weshalb man diese vollkommenste Art der Gewinnbeteiligung auch Arbeitsgesellschaft, „industrial partnership“, „industrielle Partnerschaft“¹, genannt hat. Der Gewinnanteil richtet sich nach der Größe des Geschäftsanteils, den der Arbeiter mit seinen Ersparnissen oder sonst disponiblen Gelde gekauft hat. Hier nimmt der Arbeiter mit seiner Kapitaleinlage Anteil am Geschäftsrisiko. .

Nicht selten wird eine Beteiligung der Arbeiter am Geschäft durch Ankauf von Aktien empfohlen und darum auch die Ausgabe von Aktien in kleineren Beträgen befürwortet (Arbeiter-Aktionäritum)². Ein französisches Gesetz vom 26. April 1917 hat die gesetzliche Grundlage für diese Aktienart geschaffen. Es ist dabei im Art. 74 dem beachtenswerten Gedanken gefolgt, das in den Arbeiteraktien dargestellte Kapital als Einheit, gewissermaßen als Gesamtbesitz der Arbeiterschaft dem andern Betriebsstammkapital gegenüberzustellen. Nicht der einzelne ist der Besitzer seines Kapitalanteils oder wenigstens nicht der Vertreter desselben. Das Arbeiter-Aktienkapital ist ein einheitliches und wird als solches von den erwählten Vertretern der Gesamtarbeiterschaft verwaltet und vertreten. Die auf das Gesamtkapital entfallende Dividende fließt dem einzelnen nach Maßgabe seines Anteils zu; scheidet ein Arbeiter aus, so hört er auf, Teilhaber zu sein, er wird abgefunden. Daß dieses Kapital im Verhältnis seiner Höhe zur Gesamthöhe auch im Aufsichtsrat vertreten sein muß, versteht sich mehr oder weniger von selbst: es ist eben ein besonderer Teil des gesamten Betriebskapitals mit allen sich daraus ergebenden Rechten, ebenso aber auch Gefahren. Man wird die Verlustgefahr hierbei nicht so übermäßig hoch einzuschätzen haben, da wohl anzunehmen ist, daß kein Arbeiter seine gesamten Ersparnisse in dieser Form anlegen wird, und ein gelegentlicher Verlust eines erträglich kleinen Teils auch von ihm wird in Kauf genommen werden können. Daß ein solcher Verlust kommen kann, muß sich auch der Arbeiter gegenwärtig halten.

¹ Die „Arbeitsgesellschaft“ ebenso wie die beiden andern Formen der Gewinnbeteiligung dürfen nicht mit der „Produktivgenossenschaft“ verwechselt werden. Bei letzterer verschwindet der Unterschied zwischen Unternehmer und Arbeiter vollständig.

² Vgl. Bd. III, Kap. 3, § 3, S. 533 f. Rudolf Dalberg, Finanzgesundung aus Währungsnot (1919). Auch die wünschenswerte Stärkung der durch die veränderte Einkommensverteilung beeinträchtigten Kapitalbildung mache es heute nötig, daß den arbeitenden Klassen neue Möglichkeiten der Kapitalanlage eröffnet würden. Das geschehe am besten durch die Schaffung kleiner Aktien (etwa von 100 M Nennwert). In England seien die Pfundshares, in Amerika die Fünf-Dollar-Aktien als Beteiligungsform an Unternehmungen weit verbreitet. Sie dienten ebenfalls dazu, einen innigeren Zusammenhang der breiten Bevölkerungsschichten mit dem wirtschaftlichen Gedeihen des Landes herzustellen usw. Vgl. auch die Darlegungen Max Bahrs über Gewinnbeteiligung der Arbeiter (gegenüber der Auffassung des Industriellen E. Stöhr), in der Vossischen Zeitung Nr. 73, 3. Beil., 9. April 1920; F. Krasper, Der Arbeitsfriede durch Arbeiterkapitalisten (1921).

und wenn er vom Ertrag des Unternehmens Gewinn ziehen will, dann wird er auch das damit verbundene Risiko nicht scheuen dürfen (Max Bahr).

Die Vorteile und Nachteile einer Beteiligung der Lohnarbeiter am Unternehmensgewinn, sei es mit oder ohne Anteil am Geschäft, haben den Gegenstand lebhafter Diskussionen gebildet.

Als Nachteile werden namentlich folgende aufgeführt: a) Da der Gewinnanteil erheblichen Schwankungen unterliegen kann, so teilen sich jene Schwankungen auch dem jährlichen Budget des Arbeiters mit. Hat dieser nun mit seinen Ausgaben sich auf einen bestimmten Einkommenszuschuß eingerichtet, so wird er beim Ausbleiben desselben in Verlegenheit gebracht und unzufrieden.

Diesem Übelstande glaubte man zuweilen dadurch abzuhelpen, daß der Gewinnanteil dem Arbeiter nicht unmittelbar verabfolgt, sondern einer Kasse (eventuell mit noch andern Einlagen) überwiesen wurde. Hierdurch sollte der Arbeiter zur Sparsamkeit und zur Ansammlung eines kleinen Kapitals, eventuell zur Vermehrung des Geschäftsanteils gewissermaßen gezwungen werden, während er seine laufenden Bedürfnisse mit dem festen Lohn zu bestreiten hatte.

Kommen aber bei diesem System die Ersparnisse der Arbeiter, welche sie als Einlagen dem Unternehmen anvertraut haben, nicht in Gefahr? Perioden der Arbeitslosigkeit im Unternehmen treffen dann den Arbeiter doppelt hart. Ebenso behindern die Einlagen den Arbeiter, der bessere Arbeitsbedingungen sucht, und den Unternehmer, der weniger geeignete Arbeiter entlassen möchte, an freier Bewegung.

Doch die engere Verbindung des Arbeiters mit dem Unternehmen und des Unternehmers mit dem Arbeiter hat anderseits auch wieder für beide Teile nicht geringe Vorzüge. Der Untergang des Geschäfts sodann, bei dem die Einlagen der Arbeiter mit verloren gingen, ist jedenfalls nicht das Regelmäßige. In den weitaus meisten Fällen hat der Arbeiter wirklichen Vorteil aus seinem Verhältnis zum Unternehmen. Auch lassen sich die Einlagen der Arbeiter sicherstellen (Sicherungshypothek, Obligationenhinterlegung beim Treuhänder).

b) Meist werden nur wohlhabende Unternehmer in der Lage sein, ihren Arbeitern im Gewinnanteil einen erheblichen Zuschlag zum üblichen Lohn zu gewähren. Überhaupt dürfte der in Geld sich ergebende Betrag der Gewinnbeteiligung gegenüber der sonstigen Lohnhöhe nicht gerade bedeutend sein. Im Zeißwerk wurden auf Grund der Abbeschen Stiftung im Durchschnitt 8% des Jahresverdienstes als Gewinnbeteiligung verteilt. Verhältnismäßig geringe Lohnsteigerung hätte dem Arbeiter den gleichen Geldbetrag ebenso leicht und sicher verschafft. Ein beträchtlicher Teil der Unternehmer aber würde es vorziehen, auf dem Wege der Lohnerhöhung die Lage der Arbeiter zu bessern, als sich in ihrer Unabhängigkeit durch deren Gewinnbeteiligung stören und beeinträchtigen zu lassen.

c) Das Gewinnbeteiligungssystem wird, um Mißtrauen zu begegnen, einen Einblick der Arbeiter in den Verlauf des Geschäftsjahres der Firma nötig machen. Oft dürfte aber der Unternehmer Bedenken tragen, seine Reinertrags- und Gewinnverhältnisse solcher Öffentlichkeit zu übergeben. Die Gefährdung des Geschäftsgeheimnisses, die unerläßliche Selbständigkeit und Autorität des Unternehmers lassen also das Gewinnbeteiligungs-, speziell das Geschäftsanteilsystem in weniger günstigem Lichte erscheinen.

Ähnliche Bedenken wurden gegenüber dem Betriebsrätesystem vorgebracht, und sie finden ähnliche Lösung wie bei diesem.

Nicht allen beteiligten Arbeitern braucht jener Einblick in die Geschäftsbücher gestattet zu werden. Es genügt, wenn dies vertrauenswürdigen Vertretern der Arbeiterschaft eines Unternehmers gegenüber geschieht. Das eigene Interesse der Arbeiterschaft bietet außerdem eine Garantie für die Wahrung des Geschäftsgeheimnisses. Schließlich wird ein solcher Einblick dem Arbeiter die Erkenntnis nahelegen, wie schwierig und verantwortungsvoll die Tätigkeit des Unternehmers, wie unsicher oft der Produktionserfolg ist, und auf diese Weise ihm ein besseres Verständnis für die Berechtigung des Unternehmerlohnes und -gewinnes eröffnen.

Wir verkennen indes nicht das Gewicht der Einwendungen gegen die Gewinnbeteiligung. Scheinen auch manche praktische Erfahrungen gegen sie zu sprechen, so fragt es sich doch, ob diese Mißerfolge dem System als solchem zuzuschreiben sind. In manchen Fällen, wo es zur Anwendung kam, hat es teils wegen mangelhafter Organisation und Verwaltung, teils vermöge anderer, besonderer Verhältnisse sich nicht bewährt. Demgegenüber wurde durch die von Viktor Böhmert 1878 angestellte private Enquete und durch die vom französischen Ministerium des Innern im Jahre 1883 veranlaßte Enquete für Frankreich nachgewiesen, daß bei geeigneter Methode und beiderseitigem guten Willen die Gewinnbeteiligung der Lohnarbeiter praktisch möglich und für die Beteiligten vorteilhaft sei. Von bekannten Vertretern der Wissenschaft haben sich außer Böhmert und seinen Anhängern noch Engel, Michel Chevalier, Audiganne, Frédéric Passy, Courcelle-Seneuil, Léon Say, Charles Robert, Stanley Jevons usw. zu Gunsten der Gewinnbeteiligung ausgesprochen.

Die Arbeiter werden, wie gesagt, durch die Gewinnbeteiligung enger mit dem Unternehmen verknüpft. Sie arbeiten fleißiger, behandeln Maschinen und Werkzeuge mit größerer Schonung, verwenden sparsamer die Arbeits- und Hilfsstoffe. Trotz des den Arbeitern gewährten Anteils am Gewinn neben dem Lohn findet — unter den erforderlichen günstigen Bedingungen — eben jener Umstände wegen der Unternehmer nicht weniger wie der Arbeiter seine Rechnung in dem Gewinnbeteiligungssystem. Bei dem Anteilsystem aber kann man dieselben Vorteile noch in erhöhtem Maße erwarten, weil hier der Arbeiter gewissermaßen sich selbst als

Unternehmer fühlt und daher mit aller Kraft für das Gedeihen des Unternehmens eintritt.

„Wenn die Unternehmer einsehen werden“, sagt Viktor Böhmert¹, „daß sie keinen Schaden erleiden, sondern sich im Gegenteil durch Beteiligung der Arbeiter besser stehen als durch die einfache Zeitlöhnung, so wird auch das Anteilsystem von Jahr zu Jahr weitere Fortschritte machen. Es gilt daher, den Unternehmern diese Einsicht und Überzeugung auf dem Wege des praktischen Beispiels beizubringen. Die Arbeitnehmer haben übrigens die Verbesserung der Lohnsysteme wie andere soziale Reformen in der Hauptsache selbst in der Hand, sobald sie das Kapital nicht durch Gewalt, sondern auf dem Wege der gewöhnlichen Konkurrenz durch Bildung von Produktivassoziationen oder durch Bevorzugung der für ihr Wohl am besten sorgenden Arbeitgeber zur Bewilligung von Gewinnanteilen veranlassen. Wie die Arbeiter an vielen Orten durch Konsumvereine die Kleinhändler zur Lieferung guter Waren zu wohlfeilen Preisen genötigt haben, wie die Konkurrenz von Arbeitgebern und Arbeitnehmern schon in so vielen Erwerbszweigen das Prinzip des Stücklohns an Stelle des Taglohns gesetzt hat, so darf erwartet werden, daß die wachsende Intelligenz der Arbeitnehmer und das gute Beispiel einsichtiger und wohlwollender Fabrikanten auch dem Prinzip der Gewinnbeteiligung immer weitere Geltung verschaffen werden.“

Auch G. Ratzinger² befürwortete mit Berufung auf Neuraths Ausführungen das Anteilsystem. „Es kann zugegeben werden, daß das Anteilsystem erst dann ein echtes, volles sei, wenn die Geschäftsbücher und Geschäftsoperationen den Arbeitern, wenigstens von Zeit zu Zeit, vorgelegt werden, und wenn der Chef aus einem absolutistischen zu einem konstitutionellen Monarchen und seine Arbeiterschaft aus einer bloß Bericht empfangenden und Bitten aussprechenden zu einer mitverwaltenden und mitregierenden Körperschaft geworden ist. Es ist auch zuzugeben, daß die Anteilschaft nicht immer auf dem guten Willen des Patrons, sondern auf einem Statute und Rechte basiert sein müsse, wenn dieses System sich als soziale Macht erweisen soll. Tatsächlich fehlt es nicht an Fällen, in denen das System der Anteilschaft sich zu solcher Stufe fortentwickelt und sich auf dieser Stufe in hohem Maße bewährt hat. Man bedenke aber, daß sich historisch ein den Zeiten entsprechendes soziales Recht gar oft aus vorausgegangener Gewalt entwickelt hat, daß sich ebenso früher ganz frei entstandene Formen sozialer Verbindung und sozialen Verkehrs zu rechtlich geforderten und rechtlich geordneten Formen fortgebildet haben. Möge sich vorläufig das Anteilssystem nur im Gnadenwege ausbreiten. Es wird auch in diesem Falle sozial wie ökonomisch veredelnd auf die Arbeiterschaft einwirken, und es wird durch Experiment, Erfahrung, Gewöhnung das System selbst eine Fortentwicklung erreichen. Und lebt es sich einmal breit in unsern Gesellschaftssitten ein, so wird es mit der juristischen und sozialrechtlichen Gestaltung und Festigung dieses Systems wenig Schwierigkeiten haben.“

¹ Die Gewinnbeteiligung (1878) 28. Dem auch von Ernst Horneffer (in seinem Buche „Die große Wunde“) zur Versöhnung zwischen Kapital und Arbeit gemachten Vorschläge, allgemein Arbeitsaktien auszugeben, steht Robert Liefmann hinwiederum skeptisch gegenüber. Vgl. „Der Unternehmer“ 1922, Nr. 12, S. 3 f.

² Die Volkswirtschaft in ihren sittlichen Grundlagen (1881) 400 ff.

Ratzinger bezeichnete als dreifache Quelle der Schwierigkeiten, welche bisher der Ausbreitung des Anteilsystems gegenüberstanden:

1. Die Unternehmer. Ihnen legt dieses System große materielle und persönliche Opfer auf. Sie müssen auf die Ausbeutung der Arbeitskraft verzichten und den Reingewinn teilweise an die Arbeiter hingeben; sie müssen die Arbeiter als Genossen behandeln, sie wirtschaftlich erziehen und sittlich erheben, in ihnen das Verständnis für die Interessen der Gesamtheit und zugleich das Gefühl der Verantwortlichkeit für ihr Tun und Verhalten wecken, die Notwendigkeit der Entsagung und der Selbstbeherrschung sie lehren. Das alles aber setzt persönliche Einwirkung auf die Arbeiter und persönliches gutes Beispiel voraus und bedingt eine Verbindung mit den kirchlichen Organen der Seelsorge.

2. Die Arbeiter sind heutzutage vielfach günstigen Einflüssen weniger zugänglich, nicht selten undankbar, ungelehrig, durch die sozialistische Agitation in einer Weise verhetzt, daß sie den Versuchen, das Anteilsystem zur Durchführung zu bringen, vielfach abwehrend und feindselig gegenüberstehen.

3. Die Konkurrenz erdrückt den einzelnen, zwingt ihn, mit dem Strome zu schwimmen und auf Kosten der Arbeit möglichst billige Produktionsbedingungen zu erstreben. Auch hier wieder zeigt sich als unerläßliche Vorbedingung jeder gedeihlichen Sozialreform die Beseitigung der schrankenlosen Konkurrenz.

Leclair in Frankreich und Briggs in England waren die ersten Unternehmer, welche das System der Gewinnbeteiligung praktisch anwandten. In Deutschland wurden Versuche gemacht auf dem Lande durch v. Thünen, in der Industrie durch die Fabrikanten Borchert, Freese, Epstein, die Zeißsche optische Werkstätte (Abbe) usw. Manche Unternehmer haben dieses System dadurch in Mißkredit bei den Arbeitern gebracht, daß sie von ihnen die Nichtbeteiligung an gewerkschaftlichen Organisationen forderten. Auch wurden nicht selten niedrigere Löhne, als sie von den Gewerkschaften festgesetzt waren, gezahlt. In diesen Fällen blieb die durch Gewinnbeteiligung gewährte „Lohnerhöhung“ eine bloß scheinbare. Von solchen und ähnlichen Mißbräuchen muß das System der Gewinnbeteiligung natürlich befreit bleiben, wenn es erweiterte Geltung erlangen soll.

5. Die „gleitende Lohnskala“¹ (sliding scale, in Nordamerika auch basis system genannt) besteht darin, daß der Lohn nach einer vereinbarten Skala steigt und fällt, entsprechend dem wachsenden Marktpreise des Produkts. Als fester Punkt wird dabei ein bestimmter Normal-(Standard-)Lohn und ein bestimmter Normal-(Standard-)Preis des Produkts zu Grunde gelegt. Das ist der wichtigste Punkt bei der Aufstellung der Skala, als deren Basis er gilt. Vom Normallohn und Normalpreis hängt die Lohnhöhe wesentlich ab. Der Lohnsatz steigt prozentual über den Normallohn oder fällt unter denselben, entsprechend den Preisschwankungen des Rohprodukts (oder auch der Lebenshaltung, des Preises der Lebensmittel).

¹ Vgl. Biermer, Art. „Lohnskalen“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften IV 1061 ff.; G. v. Schulze Gaevernitz, Zum sozialen Frieden (1890); Brentano, Arbeitergilden der Gegenwart (1871/72); Commission du travail, instituée par arrêté royal du 15 avril 1886. Bd. III; Price, Industrial Peace (1887); Heinrich Brauns, Die gleitende Lohnskala, im Reichsarbeitsblatt 1922, Nr. 4.

Gleitende Lohnskalen kannte man schon in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts. Die älteren Lohnskalen beruhten jedoch nicht auf einer Vereinbarung zwischen Arbeitern und Unternehmern, sondern wurden von letzteren einseitig bestimmt und fanden darum nicht selten Widerspruch bei den Arbeitern, denen auch die häufigen Lohnschwankungen anfangs weniger gefielen. Die neueren Lohnskalen dagegen beruhen auf Vertrag. Sie entstanden in England und Nordamerika aus dem Kampfe zwischen den großen englischen und amerikanischen Arbeiterassoziationen (Gewerkvereinen) einerseits und den ebenso fest geschlossenen Unternehmerverbänden anderseits. Ihr Zweck war, den häufigen Arbeits-einstellungen vorzubeugen und in friedlicher Weise die beiden Teilen zusagenden Arbeitsbedingungen mit der Aussicht auf größere Stabilität dieser Bedingungen festzusetzen. Es wird von vereidigten Vertretern beider Parteien der Nettopreis der Produkte in einem gewissen Bezirke durch Büchereinsichtnahme usw. berechnet und hiernach der Lohn, der vereinbarten Skala gemäß, bestimmt.

In manchen Skalen ist ein Lohnminimum bezeichnet, unter welches der Lohn, trotz Preisfalles der Produkte, nie sinken darf. Zur Ausgleichung wird dann gleichzeitig zu Gunsten der Unternehmer eine langsamere Progression der Löhne bei gewisser Preishöhe vereinbart.

Die gleitende Lohnskala setzt ein einheitliches Produkt voraus. Sie fand zunächst hauptsächlich Anwendung in der Eisen- und Kohlenindustrie Englands und der Vereinigten Staaten.

Daß auch diese Form des Lohnvertrags nicht alle Wünsche befriedigt, liegt auf der Hand. So beschwerten sich die Arbeiter, daß die Lohnsteigerungen trotz der Skala den Preissteigerungen nicht schnell genug folgten. Zuerst mußte eben von den vereidigten Rechnern der Preis der Produkte offiziell festgestellt werden, und hierbei zeigte es sich dann manchmal, daß diese Berechnungen nicht den Erwartungen der Arbeiter entsprachen, vielmehr hinter ihren auf Zeitungsnotizen über Verkaufspreise gestützten Hoffnungen zurückblieben.

Zu Gunsten der gleitenden Lohnskala wird angeführt, dieselbe entspreche den Forderungen der Billigkeit, insofern sie den Arbeiter an dem vermehrten Gewinn aus dem Produkt teilnehmen läßt. Auch befähige und nötige dieses System den Unternehmer, in schlechteren Zeiten seine Arbeiter zu beschäftigen. Es schütze ferner eher vor Arbeiterausständen. Wenn man der Lohnskala ihre unvermeidlichen Schwankungen vorwerfe, so müsse auf die erfahrungsmäßige Tatsache hingewiesen werden, daß ohne Lohnskala die Lohnschwankungen häufiger seien als mit der Lohnskala.

Gegen dieses System wird angeführt, daß der Arbeitslohn durch dasselbe in eine überstarke Abhängigkeit vom Preisniveau der Produkte gebracht werde. Es sei auch nicht richtig, daß steigender Warenpreis immer eine Erhöhung und sinkender Warenpreis eine Minderung des Geschäftsgewinnes mit sich bringe. Bei sinkendem Warenpreis könne

der Gewinn wachsen durch Erweiterung des Warenabsatzes oder durch steigende Produktivität der Arbeit. Der Einfluß der Gewerkschaften ferner verliere durch die gleitende Lohnskala an Bedeutung. Viele Arbeiter trennten sich deshalb von der Gewerkschaft. Das könne aber für die Arbeiter verhängnisvoll werden, wenn sie, nach Ablauf der Geltungsfrist der gleitenden Skala, der Hilfe der Gewerkschaften beim Kampfe um den Lohnsatz entbehrten. Schließlich könnten die Unternehmer beim System der gleitenden Skala die Last einer verschärften Konkurrenz unter sich auf die Arbeiter abwälzen.

Es wird eben viel darauf ankommen, in welcher Art und Form das System der gleitenden Skala für den konkreten Fall Anwendung findet. Eine den Arbeitern günstige Gestaltung desselben hängt mit ab von dem Einfluß der Gewerkschaften auf Begründung und Durchführung dieses Systems. Nicht alles darf dabei dem einseitigen Willen des Unternehmertums unterworfen sein.

Wenn von „gleitender Lohnskala“ die Rede ist, so denkt man in Deutschland heute speziell an die Anpassung der Lohnhöhe an die Kosten der Lebenshaltung entsprechend der Preisentwicklung (Indexziffer!). Der Lohnbetrag soll ausreichen, um den Arbeitern ein bestimmtes Güterquantum sicherzustellen. Insofern mag man mit Brauer¹ dabei von der Wiederaufnahme des Prinzips des Naturallohnes sprechen. Sichern die gleitenden Löhne in der heutigen Not nur ein Existenzminimum, so kann man in ihnen keine dauernde Erscheinung erblicken, weil doch die richtige Auffassung von der Lebenshaltung des Arbeiters die Gewährleistung eines Kulturminimums voraussetzt. Dieses aber setzt wiederum heute in seinem Dasein und in seiner Entwicklung die Steigerung der Produktivität der Wirtschaft und darum auch entsprechende Hebung der Arbeitsleistung voraus. Dieses Ziel und dieses Mittel muß gerade in der gegenwärtigen schweren Zeit den Tarifpartnern immer in erster Linie vor Augen schweben, um eine Besserung vorzubereiten.

6. Ein beachtenswertes Handelskammerurteil über die gegenwärtige Anwendbarkeit der verschiedenen Lohnsysteme. Die Berliner Handelskammer erstattete auf Grund einer Anfrage des Reichsarbeitsministeriums (Januar 1920) ein umfassendes Gutachten über die Zweckmäßigkeit der zurzeit (Nachkriegszeit insbesondere) in Anwendung befindlichen Lohnsysteme, dem wir Folgendes entnehmen:

Die Erfahrungen, welche die deutsche Wirtschaft letzthin mit der allgemeinen Einführung des Zeitlohnsystems gemacht hat, beweisen, daß der Zeitlohn, insbesondere angewandt auf produktive Arbeitnehmer, als unwirtschaftlich und schädlich zu bezeichnen ist, da er die Produktion auf einen niedrigen Durchschnitt herabdrückt.

Die Grundlage für ein gesundes und soziales Lohnsystem kann nach wie vor nur der richtig gehandhabte Akkordlohn bilden. Auch

¹ Lohnpolitik 174 f.

Arbeitnehmer und Gewerkschaften haben sich vielfach dieser Erkenntnis nicht verschließen können. Der Widerstand gegen das Akkordsystem wird insbesondere durch die Mißstände bei seiner Handhabung hervorgerufen; das Akkordmeisterwesen (Schwitzmeister), ferner das „Akkorddrücken“ und die eventuelle Aufgabe des Akkords, falls sich der Betrieb bei fehlerhafter Berechnung als unrentabel erwies, sind hier zu nennen, während die von den Arbeitnehmern früher geäußerte Klage, Akkordlohn sei „Mordlohn“, er untergrabe die Gesundheit der Arbeiter, durch die gesetzliche Einführung des Achtstundentages gegenstandslos geworden ist.

Die Mißstände können vermieden werden, wenn für die Handhabung des Akkordsystems die nachfolgenden Grundsätze beobachtet werden: a) Die Akkorde müssen vor Beginn der Arbeit festgesetzt und zur Kenntnis der Arbeiter gebracht werden. b) Die Akkorde sollen in größeren Betrieben nicht mehr von den Meistern aufgestellt werden, sondern von besonders, möglichst in Fachschulen vorgebildeten Akkordkalkulatoren. c) Der einmal verabredete Akkord muß unter allen Umständen durchgehalten werden, auch wenn sich die Arbeit dadurch für den Unternehmer unrentabel gestaltet.

Für Arbeitnehmer, deren Tätigkeit sich der Akkordlöhnung entzieht, muß an Stelle des Akkords ein vereinigtcs Zeitlohn- und Prämiensystem den nötigen Ansporn zur intensiven Arbeitsleistung bieten. Hier kommen kaufmännische Angestellte aller Art und Hilfskräfte, die nur mittelbar produktiv tätig sind (Reinigungsarbeiter, Heizer usw.) in Frage. — Eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer am Ertrag ist in größerem Umfang bei der heutigen wirtschaftlichen Lage nicht möglich, da Gewinne entweder gar nicht verteilt werden könnten oder nur gering und deshalb einflußlos sein würden.

Die Arbeiterschaft stand der Gewinnbeteiligung insbesondere deshalb mißtrauisch gegenüber, weil dieselbe bisher überwiegend den Charakter einer besondern Gunstzuwendung des einzelnen Unternehmers zu haben schien, einer speziellen Begünstigung, die einer Zersetzung der dem Unternehmertum lästigen Arbeiterbewegung dienen konnte und, nach der Meinung der Arbeiterschaft, oft auch dienen sollte. Diese Wirkung würde die Gewinnbeteiligung nicht haben im Falle ihrer Verallgemeinerung¹. Hervorragende Firmen des rheinisch-westfälischen Industriegebietes (Krupp, Goldschmidt, Stinnes) boten bei Gelegenheit von Kapitalserhöhungen den Arbeitern Millionenbeträge von Aktien zur kapitalmäßigen Beteiligung an. Für die Bedürfnisse dieser Beteiligung wurden innerhalb der betreffenden Werke Treuhandgesellschaften geschaffen, von denen allerdings die Gewerkschaften ausgeschlossen blieben. Der „Deutschnationale Handlungsgehilfenverband“ hat dann seinerseits einen Plan entworfen, um seinen Mitgliedern Mitbesitz an den Sachwerten der deutschen Wirtschaft zu verschaffen. Es wurde ein „Kapitalschatz für deutsche Arbeit“ gegründet und für die Mitglieder des Verbandes eine Anleihe von 50 Millionen Mark aufgelegt. Die einzelnen Schuldverschreibungen (auf den Namen des Erwerbers ausgestellt, aber übertragbar) lauten auf 100 bis 5000 Mark. Der Verband haftet mit seinem ganzen Vermögen für die Sicherheit der ihm anvertrauten Gelder. Er verzinst die Schuldverschreibung mit 3% und stellt einen Gewinnanteil zu 2—3% in Aussicht. Die Rückzahlung der Schuldverschreibungen soll

¹ Vgl. Brauer, Lohnpolitik 198 ff.

innerhalb 30 Jahren zu 105 % durch Auslosung nach einem Tilgungsplan in jährlichen Raten erfolgen, beginnend am 1. Juli 1928. Brauer sagt: es stehe zu erwarten, daß die großen Spitzenverbände der Gewerkschaften diesem Beispiel folgen würden, zumal der „Deutsche Gewerkschaftsbund“ bereits ein in Tätigkeit begriffenes Bankunternehmen geschaffen habe und der „Allgemeine Deutsche Gewerkschaftsbund“ (freie Gewerkschaften) die Gründung eines ähnlichen Bankunternehmens plane.

Bei solchen Plänen handelt es sich also um den genossenschaftlichen Zusammenschluß der Arbeiter zum gemeinsamen Erwerb von Aktien und zur gemeinsamen Vertretung der Arbeitnehmeraktionäre im Aufsichtsrat. Das Ganze beruht auf der Selbsthilfe der Beteiligten, belebt auch die Spartätigkeit der Arbeiter, deren Früchte ja in besonderem Maße dabei erworben werden. Staatliche Maßnahmen aber würden höchstens insofern in Frage kommen, als es nicht gelingen sollte, durch Tarifverträge die Unternehmer zu bewegen, einen bestimmten Bruchteil des Gesellschaftskapitals in Gestalt von bevorrechteten Arbeiteranteilen anzubieten.

Dieses besondern Vorzugs (Selbsthilfe, Spartätigkeit) entbehren andere Pläne, deren Durchführung größere gesetzgeberische Eingriffe erfordern würden. Dahin gehört die „Treuga Albert Südekums“.

7. Neuere Auffassungen, Bestrebungen, Pläne in der Frage der Gewinnbeteiligung. Umfassende Änderung des Aufbaues und der Leitung unsrer Wirtschaft mit gänzlicher Umwandlung der Wiedervergeltung für geleistete Arbeit schlägt der frühere preußische Staats- und Finanzminister Albert Südekum (Sozialist) vor in seiner Schrift: „Kapital- und Gewinnbeteiligung als Grundlage planmäßiger Wirtschaftsführung“¹. Schon im November 1919 hatte Südekum den sozialdemokratischen Fraktionen der preußischen Landes- und der Nationalversammlung den Plan einer Treuhand-Gesellschaft Deutschland, A.-G., abgekürzt: Treuga, vorgelegt, in dem Sinne, daß sich die Treuga — als Abwehrmaßnahme gegen Überfremdung deutscher Aktiengesellschaften durch ausländisches Kapital — an diesen Gesellschaften beteiligen sollte, und zwar an den Aktienbanken mit 51 % auf Grund des Aktienerwerbs im freien Handel.

In der oben angeführten Schrift macht Südekum nun neue Vorschläge zur Ausgestaltung der Treuga: 1. Auf Grund eines Reichsgesetzes wird die Treuga als gemeinwirtschaftlicher Betrieb errichtet; 2. sie erhält gegen Hingabe kleiner Aktien zu 100 M. je 25 % neu auszugebender Aktien aller deutschen Aktiengesellschaften zu Preisen, die das Gesetz bestimmt; 3. Gesellschaften mit andern Rechtsformen (G. m. b. H. usw.) können der Treuga entweder entsprechende Beteiligung gewähren, oder sie müssen, wie auch die Privatbetriebe, mit einem Betriebskapital (oder Umsatz), welches dasjenige (oder den Umsatz) der kleinsten Aktiengesellschaft erreicht oder übersteigt, der Treuga eine regelmäßige Sozialabgabe leisten, die der durchschnittlichen Belastung der Aktiengesellschaften durch dieses Gesetz entspricht; 4. den ihr aus Aktienbesitz, Beteiligungen und Sozialabgabe zufließenden Betrag, abzüglich der Verwaltungskosten und Rückstellungen, verteilt die Treuga a) als Grunddividende (etwa in der Höhe des Sparkassenzinses), b) als Überdividende (der Verfasser schätzt 8—12 %);

¹ 1921. Vgl. Köln. Volkszeitung Nr. 268, 10. April 1921.

jene fließt allen Inhabern von Aktien der Treuga gleichmäßig zu, während an der Überdividende nur Anteil hat, wer sich an der Gütererzeugung aktiv beteiligt und sich darüber (durch Versicherungskarte usw.) ausweist; 5. das Aktienkapital der Treuga ist nicht begrenzt; je nach seiner Höhe wird jeweils die Aktienmenge festgesetzt, deren Besitz das Stimmrecht (an Gewerkschaften, Innungen, Konsumvereinen, Banken usw.) bei der Hauptversammlung der Treuga gewährt; 6. der Vorstand der Treuga muß das dieser auf Grund ihres Aktienbesitzes zustehende Stimmrecht in den Hauptversammlungen der einzelnen Aktiengesellschaften nach der Anweisung von Hauptversammlung und Aufsichtsrat der Treuga ausüben; Entsprechendes gilt für Beteiligungen an G. m. b. H. usw.

Südekum betont, daß die besondere Sozialabgabe als Belastung der nicht in Gesellschaftsform betriebenen Unternehmungen auch die Möglichkeit bietet, die Landwirtschaft in die organisatorische Zusammenfassung der gesamten Volkswirtschaft einzubeziehen. Wenn 25 % aller deutschen Aktien bei der Treuga ruhen, und durch Satzungen oder Gesetz bestimmt ist, daß nur mit Gutheißung der Leitung der Treuga wesentliche Änderungen an den Aktiengesellschaften vorgenommen werden können, ist die Gefahr der Überfremdung tatsächlich gebannt. Gegen die Überfremdung der Treuga selbst sind leicht Sicherungen zu schaffen.

Die Art allgemeiner Vermögensübertragung oder Teilenteignung, die in der Gewährung von 25 % des Aktienkapitals bzw. der Sozialabgabe an die Treuga liegt, soll zu Gunsten derjenigen geschehen, „die sich innerlich mit dem Gedeihen des Ganzen verbunden fühlen und daher geneigt sind, auf dem Wege über Fleiß, Tüchtigkeit und Sparsamkeit ihr Lebensschicksal zu gestalten“. Sozialisierung im bisherigen Sinne verkürzt auf der einen Seite private Rechte, verteilt dann das so Gewonnene auf die Gesamtheit, also auch auf Faulenzer, Spekulanten, Verbrecher. Bei der Treuga aber erlangt besondern Anteil an der Gesamterzeugung in Form von Überdividende bloß, wer ihn sich durch eigene Tätigkeit und Tüchtigkeit erwirbt; denn ein Nur-Besitzer, der sich Aktien der Treuga kauft, wird lediglich eine schmale Rente beziehen können; der in der Gütererzeugung Mitarbeitende aber wird deren Gedeihen in der Höhe seiner Überdividende verspüren.

Der Treugaplan beeinträchtigt die Freizügigkeit der Arbeiter und Angestellten nicht. Ihre Notpennige sollen vor völliger Entwertung bewahrt und deshalb in Treugaaktien angelegt werden können, die zur Erlangung der Überdividende bei Sparkassen oder andern behördlichen Stellen mindestens ein Jahr hinterlegt sein müssen. Da die Einnahmen der Treuga überwiegend Kapitalerträge darstellen, die bereits nach den neuen deutschen Steuergesetzen an der Quelle besteuert werden, sollen (oder mindestens: können) die Verteilungen der Treuga von der Ertragssteuer frei bleiben.

Der Einfluß der organisierten Besitzer von Treugaanteilen unmittelbar auf die Treuga und mittelbar auf die angeschlossenen Einzelunternehmungen ist sehr groß, ja kann entscheidend werden. Schlägt z. B. eine Textilaktiengesellschaft nach Ansicht des örtlichen Betriebsrats ein falsches und für die Arbeitnehmer nachteiliges Geschäftsverfahren ein, dessen Abstellung trotz Verhandlungen mit dem Vorstand usw. nicht gelingt, dann wendet sich der Betriebsrat durch seine Gewerkschaft an die Textilabteilung der Treuga, die nach entsprechender Prüfung auf der nächsten Hauptversammlung des Textilwerks

mit mindestens 25 % der Gesamtstimmen auf Abhilfe drängt. Gelingt diese dennoch nicht, so kann bis zur nächsten Versammlung durch Zukauf von Aktien der Einfluß verstärkt werden.

Die Werksgenossenschaften nach Matthias Erzberger¹ dienen ebenfalls dem Ziele, das Übergewicht des Besitzes zu Gunsten der Arbeiter zu beseitigen: 1. In sämtlichen gewerblichen Unternehmungen mit 20 und mehr Arbeitern und Angestellten, soweit sie nicht in Gemeineigentum übergeführt sind, ist eine Werksgenossenschaft zu bilden.

2. Der Werksgenossenschaft gehören als gleichberechtigte Mitglieder an: a) alle Arbeiter und Angestellten der Unternehmung; b) die infolge Alters und Erwerbsunfähigkeit aus der Unternehmung ausgeschiedenen Arbeiter und Angestellten, soweit sie nicht in einem andern Unternehmen, das eine Werksgenossenschaft hat, beschäftigt sind; c) die Ehefrauen der unter a) und b) genannten Personen und im Falle des Ablebens derselben die Vormünder der minderjährigen Kinder.

3. Die Verwaltung der Werksgenossenschaften erfolgt selbständig nach Maßgabe des Genossenschaftsgesetzes. Alle Wahlen sind nach dem System der Verhältniswahl zu vollziehen.

4. Das Vermögen der Werksgenossenschaften bildet ein unteilbares unveräußerliches Ganzes. Kein Mitglied hat beim Ausscheiden aus dem Betrieb oder der Genossenschaft Anspruch auf einen Teil dieses Vermögens.

5. Das Vermögen der Werksgenossenschaft beträgt im Höchstfall 50 % des gesamten Anlagekapitals der Unternehmung und ist mit dem übrigen in der Unternehmung arbeitenden Privatkapital (Kapital des Unternehmers, Aktien, Geschäftsanteile, Kuxe usw.) nach Maßgabe des Handelsgesetzbuches vollkommen gleichberechtigt. In der Bilanz ist das Privatkapital und das Vermögen der Werksgenossenschaft getrennt zu führen. Beide zusammen tragen die Bezeichnung „Anlagekapital“.

6. Das Vermögen der Werksgenossenschaft wird in folgender Weise gebildet: a) In Unternehmungen, welche mehr als 6 % des Anlagekapitals verteilen, wird der überschießende Teil zur Hälfte als Vermögen der Werksgenossenschaft gutgeschrieben und zum Anlagekapital hinzugerechnet. (Ein Beispiel: Ein Unternehmen mit 100 Millionen Mark Privatkapital verteilt 12 % Dividende. Es hat von den überschießenden 6 % die Hälfte = 3 %, also 3 Millionen Mark, als erhöhtes Anlagekapital der Werksgenossenschaft gutzuschreiben und in dem Unternehmen zu belassen, so daß im kommenden Jahr das Anlagekapital nicht 100, sondern 103 Millionen Mark beträgt, und zwar 100 Millionen Mark Privatkapital und 3 Millionen Mark Vermögen der Werksgenossenschaft. Die Dividende würde also statt 12 % nur 9 % betragen.) Die Bildung des Vermögens der Werksgenossenschaft erfolgt stets zu pari; b) Unternehmungen, die weniger als 6 % Reingewinn verteilen, haben der Werksgenossenschaft in den ersten zehn Jahren je 2 % des Privatkapitals durch Abtretung kostenlos zuzuführen, in den nächsten 30 Jahren je 1 % bis zur Erreichung der Höchstsumme von 50 %. Die kostenlosen Abtretungen sind bei Gesellschaften von den einzelnen Aktionären gleichmäßig zu tragen; c) Unternehmungen, welche 6—10 % Reingewinn verteilen, haben die

¹ Wir entnehmen die diesbezüglichen Vorschläge Erzbergers dem Deutschen Volksblatt Nr. 273, 24. November 1920. (Auch in besonderer Schrift dargelegt.)

Bildung des Vermögens der Werksgenossenschaft zunächst nach Ziffer a) und den fehlenden Rest nach Ziffer b) herbeizuführen.

7. Die Erhöhung des Privatkapitals der Unternehmung bedarf der Zustimmung der Werksgenossenschaft. Die Erhöhung hat jeweils zu gleichen Teilen auf das Privatkapital der Unternehmung und das Vermögen der Werksgenossenschaft zu erfolgen. Der der Werksgenossenschaft zufallende Betrag der Kapitalerhöhung wird von der Unternehmung gestundet und nach den Vorschriften der Ziffer 6 getilgt. (Eine Aktiengesellschaft mit 100 Millionen Mark Privatkapital und 20 Millionen Mark Vermögen der Werksgenossenschaft, insgesamt 120 Millionen Mark Anlagekapital, erhöht das Anlagekapital um 60 Millionen Mark. Das Privatkapital wird hierdurch von 100 auf 130 Millionen Mark, das Vermögen der Werksgenossenschaft von 20 auf 50 Millionen Mark erhöht. Die 30 Millionen Mark Aktienkapital sind in bar einzuzahlen. Die 30 Millionen Mark Erhöhung des Vermögens der Werksgenossenschaft werden gemäß Ziffer 6 im Laufe der Jahre getilgt.)

8. Das Vermögen der Werksgenossenschaft wird im gleichen Verhältnis an dem Reingewinn beteiligt wie das in der Unternehmung arbeitende Privatkapital.

9. Hat das Vermögen der Werksgenossenschaft 50 % erreicht, so kann eine weitere prozentuale Erhöhung desselben nur mit Zustimmung der Werksgenossenschaft und der Besitzer des Privatkapitals erfolgen.

10. Die Verteilung der auf das Vermögen der Werksgenossenschaft entfallenden Einnahmen geschieht nach Maßgabe der Beschlüsse der Generalversammlung der Werksgenossenschaft. Die Einnahmen dürfen nur für Mitglieder der Werksgenossenschaft verwendet werden, und zwar in folgender Weise: a) 30 % für Wohnungsfürsorge; b) 10 % für Kinderfürsorge; c) 10 % als Zuschuß für erwerbsunfähige Mitglieder der Werksgenossenschaft. Der Rest wird gemäß den Beschlüssen der Werksgenossenschaft verwendet.

11. Die gesetzlichen Aufgaben der Betriebsräte gehen auf die Werksgenossenschaft über.

Beispiel: Aktiengesellschaft mit 8 Millionen Mark Anlagekapital verteilt jährlich 20 % Dividende.

| Jahr | Aktienkapital | Vermögen der Werksgenossenschaft | Anlagekapital | Jährliche Vermehrung des Vermögens der Werksgenossenschaft | Neues Anlagekapital | Einnahmen: a) der Werksgenossenschaft, b) der Aktionäre |
|------|---------------|----------------------------------|---------------|--|---------------------|---|
| 1. | 8 000 000 | — | 8 000 000 | 560 000 | 8 560 000 | a) — b) 1 040 000 |
| 2. | 8 000 000 | 560 000 | 8 560 000 | 599 200 | 9 159 200 | a) 72 800 b) 1 040 000 |
| 3. | 8 000 000 | 1 159 200 | 9 159 200 | 541 144 | 9 800 344 | a) 150 696 b) 1 040 000 |
| 4. | 8 000 000 | 1 800 344 | 9 800 344 | 686 024 | 10 486 368 | a) 234 045 b) 1 040 000 |
| 5. | 8 000 000 | 2 486 368 | 10 486 368 | 734 045 | 11 220 413 | a) 323 228 b) 1 040 000 |
| 6. | 8 000 000 | 3 220 413 | 11 220 413 | 785 429 | 12 005 842 | a) 418 954 b) 1 040 000 |

| Jahr | Aktienkapital | Vermögen der Werksge- nossenschaft | Anlagekapital | Jährliche Ver- mehrung des Vermögens der Werksge- nossenschaft | Neues An- lagekapital | Einnahmen: a) der Werks- genossenschaft, b) der Ak- tionäre |
|------|---------------|---------------------------------------|---------------|--|--------------------------|---|
| 7. | 8 000 000 | 4 005 842 | 12 005 842 | 840 409 | 12 846 251 | a) 520 759 b) 1 040 000 |
| 8. | 8 000 000 | 4 846 251 | 12 846 251 | 899 237 | 13 745 488 | a) 630 012 b) 1 040 000 |
| 9. | 8 000 000 | 5 745 488 | 13 745 488 | 962 212 | 14 708 100 | a) 746 913 b) 1 040 000 |
| 10. | 8 000 000 | 6 708 100 | 14 703 100 | 1 029 567 | 15 737 667 | a) 872 053 b) 1 040 000 |
| 11. | 8 000 000 | 7 737 667 | 15 737 667 | 1 101 536 | 16 839 203 | a) 1 005 697 b) 1 040 000 |
| 12. | 8 000 000 | 8 000 000 | 16 000 000 | — | 16 000 000 | a) 1 600 000 b) 1 600 000 |

Beide Vorschläge, der Erzbergersche und der von Südekum, wollen dem machtvollen Verlangen der Arbeitermassen nach stärkerer Besitz- und Ertragsbeteiligung entgegenkommen. Die Entscheidung über die Durchführbarkeit der weitgreifenden Pläne ist vor allem Sache der Praktiker. Prinzipiell wollte die Idee der Werksgenossenschaft an den solidaristischen Gedanken der Berufsgenossenschaft anknüpfen. Erzberger hat seinen Plan sogar „Solidarismus“ genannt. „Solidarismus“ ist indes ein sozialphilosophisches System, welches den Gemeinschaftsgedanken in seiner ganzen Weite und Tiefe begründet. Er kann nicht mit einem einzelnen noch so wohlgemeinten Vorschlag und Plan identifiziert werden. Gewerkschaftliche Kreise glaubten in den Erzbergerschen Werksgenossenschaften eine Gefahr gerade für den Grundgedanken der Arbeiterbewegung, die Solidarität der Arbeiter, erblicken zu müssen.

§ 2.

Lohntheorien.

Literatur: Vgl. die Literaturangaben zu § 1. — A. Smith, Untersuchungen über das Wesen und die Ursachen des Volkswohlstandes. Übersetzung Stöpel I (1878) Kap. 8. — Th. R. Malthus, Versuch über das Bevölkerungsgesetz. Übersetzung Stöpel (1879) 687 ff. — D. Ricardo, Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Übersetzung Baumstark (2. Aufl., 1877) 66 ff. — J. St. Mill, Grundsätze der politischen Ökonomie. Übersetzung Soetbeer II (1885) 1 ff. — J. B. Say, Ausführliche Darstellung der Nationalökonomie. Übersetzung Morstadt (1830) 184 ff. — Ders., Ausführliches Lehrbuch der praktischen politischen Ökonomie. Übersetzung M. Stirner (1845) 66 ff. — Adolf Wagner, Theoretische Sozialökonomik I (1907) 291 ff. 405 ff. — Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre II 299 (757) ff. — Mac Culloch, Political Economy. — Paul Leroy-Beaulieu, Essai sur la répartition des richesses (4. Aufl., 1897). — Ders., Précis d'Economie Politique (1894) 164 ff. — Marshall, Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Übersetzung Ephraim und Salz (1905) 500 ff. — J. H. v. Thünen, Der isolierte Staat II (1850) Abt. 1. — L. v. Stein, Lehrbuch der Nationalökonomie (1887) 253 ff. — H. Roesler, Vorlesungen über Volkswirtschaft (1878) 420 ff. — K. Diehl, Erläuterungen zu Ricardo II (1905) 1 ff. —

Lassalle, Offenes Antwortschreiben (1863). — F. B. W. v. Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen (2. Aufl., 1870) 460 ff. — Böhm-Bawerk, Kapital III (3. Aufl.) 517 ff. — Taussig, Wages and Capital (1896). — Salz, Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie (Münchener Volkswirtschaftliche Studien 1905). — Brentano, Die klassische Nationalökonomie (1888). — Kozak, Rodbertus-Jagetzows Sozialökonomische Ansichten (1882) 222 ff. 240 ff. 340 ff. — H. Peters, Ein Beitrag zur Lohnreform, unter Zugrundelegung der sozialökonomischen Ansichten von Rodbertus-Jagetzow (1884). — v. Wieser, Der natürliche Wert (1889). — Ders., Grundriß der Sozialökonomik I (1914) 382 ff. — Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (1908) 330 ff. — Bernstein, Zur Geschichte und Theorie des Sozialismus (1901) 32 ff. — Adolf Weber, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit (2. Aufl., 1920) 351 ff. — F. v. Degenfeld-Schonburg, Die Lohntheorien von Smith, Ricardo, Mill und Marx (1914). — Sasbach, Verkaufspreis und Arbeitslohn (1913). — W. Th. Thornton, On Labour. Deutsch von H. Schramm (2. Aufl., 1870). — J. R. Thorold Rogers, Six Centuries of Work and Wages (1886). — F. Walker, The Wages Question (1876). — Cornélissen, Théorie du Salaire (1908). — H. L. Moore, Laws of Wages (1911). — Die entsprechenden Artikel im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft, im Wörterbuch der Volkswirtschaft und im Handwörterbuch der Staatswissenschaften mit weiteren Literaturangaben. Ludwig Bernhard, Lohn und Lohnungsmethoden im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI (3. Aufl.) 506 ff.

1. Das Arbeitsverhältnis in der geschichtlichen Entwicklung steht in wesentlichem Zusammenhang mit den jeweiligen Kulturzuständen.

1. Drei Tatsachen charakterisieren die Stellung der antiken Welt gegenüber der Arbeit.

a) Die Geringschätzung der körperlichen Arbeit im Verhältnis zur geistigen Arbeit. Aristoteles hielt die Handarbeit, wie wir an anderer Stelle schon sagten, für unvereinbar mit der Tugend. Cicero nannte dieselbe ein schmutziges Gewerbe. Das waren nicht vereinzelte Stimmen, sondern Herolde der öffentlichen Meinung. Auch das Römische Recht teilte denselben Standpunkt, indem es einerseits die geistigen Dienstleistungen nach den über das „mandatum“ aufgestellten Grundsätzen behandelte, die körperlichen Dienste, die „artes illiberales“, aber der „locatio, conductio“ zuwies. Zum Wesen des Mandats gehörte es, daß die übernommene juristische oder sonstige Dienstleistung unentgeltlich geschehe. Ein eigentlicher Lohn (merces) konnte nur für körperliche Dienste ausbedungen werden, und der Kontrakt galt dann als Mietvertrag¹.

¹ Vgl. l. 1, § 1, Dig. Mandati 17, 1. „Mandatum, nisi gratuitum, nullum est, nam originem ex officio atque amicitia trahit; contrarium ergo est officio merces, interveniente enim pecunia res ad locationem et conductionem potius respicit.“ Allmählich ließ man dann doch auch bei dem Mandat eine Gratifikation zu, die aber zunächst mit einer „extraordinaria conductio“, nicht mit der Mandatsklage, geltend gemacht werden mußte. Die spätere Rechtsentwicklung trug immer weniger Bedenken, die Verabredung eines „Honorars“ zu gestatten, und erachtete dasselbe für klagbar. Den Unterschied zwischen Mandat und Dienstmiete verlegte man nun darein, daß es sich beim Mandat um Tätigkeiten handle, die nicht mietweise geleistet zu werden pflegen, und die eine größere Intelligenz, größeres Vertrauen, größere Selbständigkeit erfordern. Vgl. l. 1, pr. Dig. Si mentor 11, 6.

Das Bürgerliche Gesetzbuch für das Deutsche Reich hat in seinen allgemeinen Bestimmungen über den Dienstvertrag keinen Unterschied gemacht zwischen den ver-

b) Im Verhältnis zur geistigen Arbeit wurde die körperliche Tätigkeit nicht nur gering geschätzt: die Verachtung der körperlichen Arbeit ging so weit, daß man ihren menschlichen, persönlichen Charakter völlig verkannte, Arbeit und Arbeitskraft ganz nach Art einer Ware behandelte. Das Altertum bediente sich im weitesten Umfang der Sklavenarbeit. Zwischen dem Herrn und seinem Sklaven bestand juristisch das Verhältnis des Eigentümers zum Eigentumsobjekt. Man konnte die Sklaven in der eigenen Wirtschaft verwenden, durfte sie jedoch nicht minder zu Dienstleistungen an andere vermieten. Aber auch wenn ein Freier seine Arbeitskraft in den Dienst eines andern stellte, galt eben diese seine Arbeitskraft als das vermietete Objekt, als die nutzbare Sache, für deren Gebrauch man den Lohn wie einen Mietpreis bezahlte. Sachmiete und Dienstmiete waren völlig koordinierte Arten der „*locatio, conductio*“.

c) Hierzu trat dann noch als drittes Charakteristikum das individualistische Prinzip nahezu vollkommener Vertragsfreiheit, soweit das Dienstverhältnis sich auf Vertrag zurückführte. Die ohnehin dürftigen, für den Schutz des Arbeiters absolut unzulänglichen Bestimmungen des Römischen Rechts waren durchgängig dispositiver Art, d. h. sie konnten durch abweichende Vereinbarungen der Kontrahenten ersetzt werden. Unter solchen Voraussetzungen war die Lage auch der freien Arbeiter im Altertum durchaus nicht beneidenswert.

2. Mit dem Christentum begann eine neue, bessere Zeit für die Arbeit, die nunmehr als Pflicht, als Recht, als Ehre des Menschen allenthalben gebührende Anerkennung fand. Wenn einst Kaiser Rudolf von Habsburg bei einem einfachen Gerbermeister einkehrt und von demselben in goldenen und silbernen Geschirren bewirtet wird, so zeigt das, wie sehr das Handwerk in Ehren stand, und welchen Wohlstand die körperliche Arbeit im christlich-germanischen Mittelalter zu erringen befähigt war. Auch galt es für keine Schande, in den Dienst eines andern zu treten. Der Diener nahm teil an der Ehre seines Herrn. Das deutschrechtliche Dienstverhältnis war keine Miete der Arbeitskraft, die Arbeit keine Ware. Das freie Gesinde, Gesellen und Lehrlinge kamen in persönliche Beziehung zu ihrem Herrn, bildeten einen Bestandteil seiner Hausgemeinschaft, der „häuslichen Gesellschaft“. Die Lehrlings- und Gesellenzeit war regelmäßig die Brücke zur Erlangung der Würde eines ehrbaren Meisters. Von dem Gedeihen und der richtigen Entwicklung der Lehrlinge und Gesellen hing auch die Zukunft der Innung ab. Die Zunftordnungen beschäftigten sich darum ausführlich bis ins Detail hinein mit der Sorge für das leibliche und geistige Wohl, die Erziehung, Ausbildung, Löhnung der in fremdem Dienste stehenden Arbeiter.

schiedenen Arten persönlicher Dienstleistung, mögen sie geistiger oder körperlicher Art sein, den Adel jeder Art von persönlicher Arbeit anerkannt.

3. Eine vollkommene Umwandlung dieser Verhältnisse trat allmählich ein, nachdem das Prinzip der Autonomie des Individuums begonnen hatte, auf religiösem, politischem, sozialem und ökonomischem Gebiet die christlich-germanischen Ideen und Grundsätze außer Übung zu setzen. Gewiß, der Egoismus entfaltete um ein bedeutendes eher sein Banner auf dem Felde des praktischen Lebens und Strebens der Menschen, bevor die Wissenschaft den Versuch machte, ihm grundsätzlich die leitende Stellung zuzusprechen. Die privilegierten Stände hatten ihre Machtstellung vielfach zum Schaden des Volkes mißbraucht. Die Zünfte waren allmählich entartet und einem engherzigen Kastenengeiste verfallen. Meister und Gesellen standen einander größtenteils feindlich gegenüber. Dazu kamen nun aber noch die alle Geister revolutionierenden Lehren, wie sie das 18. Jahrhundert durch den Mund eines Voltaire, Diderot, Rousseau usw. vortrug. Das neue „philosophische Naturrecht“ der Aufklärer war jeder Unterordnung des Menschen unter den Menschen abhold. Es behauptete, ein jeder besitze von Natur aus ein unveräußerliches und unverjährbares Recht, ganz nach Belieben über seine Arbeitskraft zu verfügen. Auch die junge nationalökonomische Wissenschaft forderte im Interesse des materiellen Fortschritts die „Freiheit der Arbeit“. Praktisch vertrug sich die alte Idee einer Meister und Gesellen umfassenden „häuslichen Gesellschaft“ nicht mehr mit den faktischen Verhältnissen der zahlreichen, in den Manufakturen und Fabriken beschäftigten Arbeiter.

Alle diese Umstände wirkten zusammen, um eine vollständige Umgestaltung der Stellung der Arbeit zum Besitz herbeizuführen. Die bisherigen Abhängigkeitsverhältnisse der bäuerlichen Bevölkerung, der Lehrlinge und Gesellen, des Hausgesindes wurden beseitigt. Freiheit und Gleichheit sollten zur vollen Geltung gelangen. Durch „freien Vertrag“ wurde das Recht auf fremde Dienstleistung erworben und gewährt. Nur ein bloßes Vertragsverhältnis verbindet den „Arbeitgeber“ mit dem „Arbeitnehmer“. Der Inhalt des Vertrags aber hängt von der „freien Vereinbarung“ der Kontrahenten ab. Ist nicht eine feste und begrenzte Zeit für die Dauer des Verhältnisses bestimmt, so kann jeder der Beteiligten unter Beobachtung der ortsüblichen Kündigungsfrist von dem Vertrag zurücktreten.

Und was war die Folge dieser radikalen Umgestaltung des Dienstverhältnisses? „Der rechtlichen Freiheit, den Arbeitsvertrag abzuschließen und die Bedingungen desselben zu vereinbaren“, sagt Loening¹, „entspricht nicht die tatsächliche Freiheit der Fabrikarbeiter. In der rechtlichen Form der Freiheit entwickelte sich ein System der Unfreiheit, in welchem der Arbeiter härtere Arbeitsbedingungen eingehen mußte, als ihm jemals in der Zeit der früheren Zunft- und Gewerbeordnungen auferlegt wurden, und in welchem er in einen Zustand von persönlicher Abhängigkeit von

¹ Handwörterbuch der Staatswissenschaften I⁸ 1168.

den Arbeitgebern geriet, die vielfach tatsächlich größer war als die Abhängigkeit in den älteren Gewaltverhältnissen. Der Grundsatz der rechtlichen Freiheit, der in der Gesetzgebung zur Durchführung gelangt war, hatte tatsächlich die Unfreiheit eines großen Teiles der Nation zur Folge gehabt.“ Die früheren Organisationen, welche zur Blütezeit der Zunft dem Arbeiter einen mächtigen Schutz geboten hatten, waren beseitigt. Neue Verbände traten nicht an deren Stelle. So stand nun der isolierte Arbeiter macht- und schutzlos dem Unternehmer gegenüber, dem für seine Person immer wenigstens eine Koalition zur Verfügung steht: die Koalition zwischen der Macht des eigenen Besitzes einerseits und der Not des Arbeiters anderseits. Allein das genügte nicht einmal. Während es den kapitalistischen Unternehmern möglich war, bei einer Tasse Tee untereinander Vereinbarungen zum Schaden der Arbeitermassen zu treffen, stellte man der ohnehin in sich viel schwierigeren Koalition der Arbeiter noch besondere gesetzliche Hindernisse und Verbote in den Weg. Das war also die gepriesene Freiheit schon in der frühkapitalistischen Ära, welche die Arbeit tatsächlich wiederum auf das Niveau einer Ware herabdrückte, deren Wert lediglich unter dem Gesichtspunkt der Herstellungskosten, des Angebots und der Nachfrage bemessen wurde, und mit der man in Kraft des „freien Arbeitsvertrags“ so ziemlich alles machen konnte, was man wollte.

2. Theorie des Existenzminimums. Merkantilismus und Physiokratie.

Die von den Nationalökonomern als Merkantilssystem bezeichnete Praxis oder Theorie, welche die Wirtschaftspolitik Frankreichs zur Zeit Ludwigs XIV. und seines Ministers Colbert beherrschte, aber auch in den übrigen europäischen Kulturstaaten jener Periode Anwendung fand, hatte möglichst niedrige Löhne gefordert, damit die Industrie billige Waren für den Export liefern könne. Auf daß aber die Arbeiter nicht verhungerten, sollte zugleich der Export agrarischer Produkte, speziell der Brotfrüchte, erschwert werden. Statt des Wohlstandes aller Klassen erstrebte man lediglich eine günstige Handelsbilanz. Die Arbeit und der Arbeiter erscheinen hier nur unter der Rücksicht eines Werkzeugs zur Hebung von Gewerbe und Handel, der Lohn nur als Mittel, um den Arbeiter zum Besten der Industrie am Leben und in Kraft zu erhalten.

Das Künstliche müsse überall zurücktreten vor dem freien Walten der Natur. Ordnung und Völkerglück seien das Produkt der Freiheit. So lehrten die Physiokraten. Beim freien Walten der Konkurrenz aufseiten des Arbeitsangebots sowohl wie aufseiten der nach Arbeit suchenden Unternehmer würde auch der Lohn seine „natürliche“ Höhe erlangen, d. i. die Kosten des notwendigen Unterhalts decken und zugleich die Mittel bieten, Kinder für denselben Stand zu erziehen.

„Die Höhe des Preises seiner Mühe hängt nicht von dem Arbeiter allein ab“, sagt Turgot in seinem Hauptwerk „Réflexions sur la formation et la distri-

bution des richesses“¹, „sie bestimmt sich nach dem Übereinkommen mit demjenigen, der seine Arbeit bezahlt. Dieser aber zahlt so wenig als möglich dafür; hat er die Wahl zwischen einer großen Zahl von Arbeitern, so zieht er denjenigen vor, der am billigsten arbeitet. Die Arbeiter müssen also den Preis herabsetzen im Kampfe miteinander. In jeder Art von Arbeit muß es dazu kommen — und es kommt tatsächlich dazu —, daß der Lohn des Arbeiters sich auf das zum Unterhalt Notwendige beschränke.“ Allerdings erklärt Turgot in den „Lettres sur la liberté du commerce des grains“²: „Man muß nicht glauben, daß dieses Notwendige sich auf das reduziere, was erforderlich ist, um nicht Hungers zu sterben, und daß gar nichts darüber hinaus dem Arbeiter verbleibe, sei es, um sich einige Annehmlichkeiten zu verschaffen oder einen Fonds zu bilden für unvorhergesehene Fälle von Krankheit, Teuerung, Arbeitslosigkeit.“ Allein diese Erweiterung des Begriffs des zum Lebensunterhalt Notwendigen über die Grenzen eines Darbe-Minimums hinaus ist eine Ausschmückung, keine Folgerung der physiokratischen Lehre. Dieser zufolge bestimmt sich der Lohn in ganz gleicher Weise gemäß dem Stande von Arbeitsangebot und Nachfrage nach Arbeit, wie auf dem Weltmarkt der Warenpreis sich nach den Schwankungen von Angebot und Nachfrage richtet. Die Arbeit wird nicht anders taxiert als die Ware, und der Preis der Arbeit genau so bestimmt wie der Preis der Waren. Daran ändert die Zugabe jener „espèce de superflu“ — wie Turgot im weiteren Verlauf der zuletzt zitierten Auslassung sich ausdrückt — rein gar nichts. Das ist und bleibt der freien Konkurrenz gegenüber ein leerer, wenn auch ein humaner Wunsch, ein Wunsch, der mehr das Schamgefühl des Physiokraten ehrt, als daß er Zeugnis ablegt für seine Fähigkeit, aus den gegebenen Prämissen auf die unabweisbaren Konsequenzen, aus den Ursachen auf die notwendigen Wirkungen zu schließen. Wächst die Zahl der Arbeiter, die sich anbieten, dann sinkt der Lohn, und da gibt es keinen Halt mehr. Gar bald hat jenes „Überflüssige“, das Turgot noch als „notwendig“ erklärt, sich verflüchtigt, und jener Zustand ist erreicht, den Schaffle einmal treffend eine langsame Menschenfresserei nannte: der Arbeiter sieht sich gezwungen, in der Arbeit mehr Lebenskraft zu verbrauchen, als ihm der Lohn ersetzen kann.

„Freie“ Lohnbildung mit absoluter Geltung des „Gesetzes“ von Angebot und Nachfrage, die vollkommene Gleichstellung zwischen Ware und Arbeit — das sind die festen Angelpunkte, in denen sich die Lohntheorie auch in der Folge bewegt. Von der Gerechtigkeit in der Lohnbemessung ist da ebensowenig die Rede wie von einer Lohnhöhe, welche in irgend einer Weise sich der Herrschaft des „Gesetzes“ von Angebot und Nachfrage entzieht. Wir wollen indessen nicht vorgreifen, vielmehr die Entwicklung der Lohntheorie bei den hervorragendsten Vertretern der klassischen Nationalökonomie verfolgen.

3. Adam Smiths Lehre. Man hätte erwarten können, Adam Smith, welcher der Arbeit die höchste Bedeutung beigemessen, ja welcher sie so sehr zum Mittelpunkt seines ganzen Systems gemacht, daß man diesem den Namen „Industriesystem“ geben zu müssen glaubte, würde nun auch in der Lohn-

¹ Édition Guillaumin 10.² Ebd. 185.

theorie für den Arbeiterstand die günstigsten Resultate gesucht und gewonnen haben. In der Tat erklärt Adam Smith ausdrücklich einen hohen Lohn für erwünscht, und zwar im Interesse der Produktion selbst. „Der Arbeitslohn“, sagt er¹, „ist die Aufmunterung zum Fleiße, der, wie jede andere menschliche Eigenschaft, in dem Grade zunimmt, wie er Aufmunterung erfährt. Reichliche Nahrung stärkt die Körperkräfte des Arbeiters, und die wohlthuende Hoffnung, seine Lage zu verbessern und seine Tage vielleicht in Ruhe und Fülle zu beschließen, feuert ihn an, seine Kräfte aufs äußerste anzustrengen. Wo der Arbeitslohn hoch ist, finden wir demnach stets die Arbeiter tätiger, fleißiger und flinker als da, wo er niedrig ist, . . . in der Umgegend großer Städte mehr als an entlegenen Orten des platten Landes.“ Dennoch würde man sich täuschen, wenn man in derartigen und andern gelegentlichen Äußerungen Adam Smiths zu Gunsten der Arbeiter praktisch fruchtbare Ideen erblicken wollte. Prüfen wir die Lehre A. Smiths über den Arbeitslohn nach den entscheidenden Gesichtspunkten².

Der gewöhnliche Arbeitslohn hängt überall von den zwischen Arbeitgeber und Arbeiter geschlossenen Verträgen ab. Dabei sind die Interessen beider Parteien keineswegs die gleichen. „Die Arbeiter wollen so viel als möglich erhalten, die Meister so wenig als möglich geben. Die ersteren sind zu Koalitionen geneigt, um den Arbeitslohn hinaufzutreiben, die letzteren, um ihn herunterzudrücken.“³ Die Lage der Arbeitgeber ist hier die günstigere; da ihre Zahl geringer ist, können sie sich leichter verbinden, und überdies gestattet das Gesetz ihre Koalitionen, während es die der Arbeiter verbietet. „Wir haben keine Parlamentsakten gegen Verabredungen zur Herabsetzung des Arbeitspreises, wohl aber viele gegen Verabredungen zu seiner Erhöhung.“⁴ Überdies werden es die Herren in allen diesen Streitigkeiten länger aushalten als die Arbeiter, die ohne Beschäftigung auch nicht auf kurze Zeit bestehen können. Gleichwohl gibt es doch einen bestimmten Satz, unter den der gewöhnliche Lohn selbst der geringsten Art von Arbeit nicht auf längere Zeit herabgedrückt werden zu können scheint. „Ein Mensch muß stets von seiner Arbeit leben, und sein Lohn muß wenigstens hinreichend sein, um ihm den Unterhalt zu verschaffen. In den meisten Fällen muß er sogar noch etwas höher sein; sonst wäre der Arbeiter nicht imstande, eine Familie zu gründen, und das Geschlecht solcher Arbeiter würde mit des ersten Generation aussterben. Aus diesem Grunde nimmt Cantillon an, daß die geringste Art gewöhnlicher Arbeiter immer wenigstens den doppelten Unterhalt verdienen muß, damit durchschnittlich jeder zwei Kinder ernähren kann, wobei die Arbeit der Frau wegen der notwendigen Pflege der Kinder nur als hinreichend angenommen wird, um sie selbst zu erhalten. Allein die Hälfte der Kinder stirbt, wie man berechnet hat, vor dem mannbaren Alter. Demgemäß müssen die ärmsten Arbeiter durchschnittlich wenigstens vier Kinder aufzuziehen suchen, wenn zwei davon Aussicht haben sollen, jenes Alter zu erleben. Der notwendige Unterhalt für vier Kinder wird aber dem eines Mannes gleichgeschätzt. Die Arbeit eines

¹ A. Smith, Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Volkswohlstandes. Deutsch von F. Stüpel I (1878) Kap 8, S. 113. Wir haben diese Stelle auch im vierten Bande angeführt.

² Ebd 89 ff.

³ Ebd. 91 f.

⁴ Ebd. 92.

kräftigen Sklaven ist, wie derselbe Autor hinzufügt, als doppelt so viel wert zu betrachten wie sein Unterhalt, und diejenige des geringsten Arbeiters, meint er, könne doch nicht weniger wert sein als die eines kräftigen Sklaven. So viel scheint allerdings gewiß zu sein, daß, um eine Familie zu ernähren, die Arbeit des Mannes und der Frau zusammen, selbst in den untersten Klassen gewöhnlicher Arbeiter, etwas mehr einbringen muß, als gerade für ihren eigenen Unterhalt nötig ist; in welchem Verhältnis dies aber geschehen müsse, ob in dem oben erwähnten oder einem andern, das getraue ich mir nicht zu bestimmen.“¹ Der besprochene Lohnsatz, „welcher offenbar der niedrigste ist, der sich mit der gewöhnlichen Menschlichkeit verträgt“², wird überstiegen, wenn in einem Lande die Nachfrage nach denen, die vom Lohne leben, andauernd wächst. „Der Mangel an Händen ruft eine Konkurrenz unter den Meistern hervor, die, um Arbeiter zu erhalten, einander überbieten und so freiwillig die natürliche Übereinkunft der Meister, den Lohn nicht zu steigern, durchbrechen.“³ ... Die Nachfrage nach Lohnarbeitern kann offenbar nur im Verhältnis zur Zunahme der Fonds wachsen, welche zur Lohnzahlung bestimmt sind.“⁴ Die Fonds bestehen aus dem Einkommen, welches die Kosten des notwendigen Unterhalts der Meister und ihrer Familien übersteigt, und aus dem Kapital, welches über die Auslagen für die Beschäftigung der Meister (zum Kaufe der für ihre eigene Arbeit notwendigen Materialien und zu ihrem Unterhalt bis zum Verkauf der Arbeit) hinaus erübrigt werden kann. Wo es solche Überschüsse gibt, da werden die Meister dieselben verwenden, um die Zahl der Gesellen zu vermehren und aus deren Arbeit Gewinn zu ziehen. „Die Nachfrage nach Lohnarbeitern wächst also notwendig mit der Zunahme des Einkommens und Kapitals eines Landes und kann nicht möglicherweise auch ohne dies wachsen. Die Zunahme des Einkommens und Kapitals ist die Zunahme des Nationalwohlstands. Folglich wächst die Nachfrage nach Lohnarbeitern naturgemäß mit der Zunahme des Nationalwohlstands und kann nicht möglicherweise auch ohne dieselbe wachsen.“⁵ Aber wohl gemerkt: nicht die derzeitige Größe des Nationalwohlstands, sondern seine beständige Zunahme bringt ein Steigen des Arbeitslohnes. „Demnach steht der Arbeitslohn nicht in den reichsten Ländern am höchsten, sondern in den aufblühenden oder am schnellsten reich werdenden.“⁶ Hierfür weist Smith auf Nordamerika hin, in welchem die Arbeitslöhne um die Zeit, wo er schrieb (1773), weit höher standen als in England, obwohl England damals ein viel reicheres Land war als Nordamerika. „Die Arbeit wird dort so gut gelohnt, daß eine zahlreiche Familie, statt eine Last für die Eltern zu sein, vielmehr zu einer Quelle der Wohlhabenheit und des Gedeihens für sie wird. Man rechnet die Arbeit jedes Kindes, bevor es das elterliche Haus verläßt, auf 100 Pfund reinen Gewinn für die Eltern. Um eine junge Witwe mit vier oder fünf jungen Kindern, die in den mittleren oder unteren Ständen der Bewohner Europas gar wenig Aussicht auf einen zweiten Mann haben würde, wird dort oft als um eine glückliche Partie gefreit. Der Wert der Kinder ist die bei weitem größte aller Ermunterungen zur Heirat.“⁷ „Der reichliche Lohn der Arbeit ist demnach ebensowohl die notwendige Wirkung wie das natürliche Merkmal wachsenden Nationalreichtums. Der kärgliche Unterhalt der arbeitenden Klassen anderseits ist das natürliche Merkmal, daß die Dinge

¹ Ebd. 94 f.² Ebd. 95.³ Ebd.⁴ Ebd.⁵ Ebd. 96.⁶ Ebd.⁷ Ebd. 97 f.

im Stillstand, und ihr Notleiden, daß sie gewaltig im Rückschritt begriffen sind.“¹ Im Verlauf desselben Kapitels kommt A. Smith noch einmal auf das Verhältnis von Volksvermehrung und Arbeitslohn zurück: „Jede Tiergattung vermehrt sich naturgemäß im Verhältnis zu den Mitteln ihres Unterhalts, und keine Gattung kann sich jemals über dasselbe hinaus vermehren. Aber in einer zivilisierten Gesellschaft kann der Mangel an Nahrungsmitteln nur unter den unteren Volksklassen einer weiteren Vermehrung der Menschen Schranken setzen; und er kann dies nur dadurch, daß er einen großen Teil der Kinder, die ihre fruchtbaren Ehen hervorbringen, vernichtet. Die reichliche Belohnung der Arbeit, welche die niederen Volksklassen instand setzt, für ihre Kinder besser zu sorgen und also eine größere Anzahl derselben durchzubringen, bewirkt naturgemäß eine Erweiterung und Ausdehnung jener Schranken. Es verdient bemerkt zu werden, daß sie dies möglichst genau in dem Verhältnis tut, welches die Nachfrage nach Arbeit erfordert. Wenn diese Nachfrage beständig wächst, so muß die Belohnung der Arbeit notwendig die Ehe und die Vermehrung der Arbeiter derart ermuntern, um sie instand zu setzen, jene stets wachsende Nachfrage durch eine stets zunehmende Volkszahl zu befriedigen. Wäre der Lohn einmal geringer, als es zu diesem Zwecke nötig ist, so würde der Mangel an Händen ihn bald in die Höhe treiben, und würde er einmal größer, so würde die unmäßige Vermehrung der Hände ihn bald wieder auf seinen notwendigen Satz herunterbringen. Der Markt würde in dem einen Falle so schlecht mit Arbeit versorgt und in dem andern so sehr damit überfüllt sein, daß ihr Preis bald auf den richtigen Satz zurückkäme, den die Verhältnisse der Gesellschaft erheischen. So reguliert die Nachfrage nach Menschen, gleich der nach jeder andern Ware, notwendig auch die Erzeugung der Menschen, beschleunigt sie, wenn sie zu langsam vor sich geht, und verzögert sie, wenn sie zu rasch fortschreitet. Es ist diese Nachfrage, welche die Fortpflanzung in allen Ländern der Welt, in Nordamerika, in Europa und in China reguliert und bestimmt, welche zu einer reißend schnellen in dem ersten, zu einer langsamen und schrittweisen in dem zweiten und zu einer völlig stillstehenden in dem letzten macht.“²

Was nun den Lohn bei den verschiedenen Verwendungen der Arbeit in diesem oder jenem Handwerk, in dieser oder jener industriellen Leistung betrifft, so ist A. Smith der Meinung, daß an und für sich in derselben Gegend gleiche Vorteile der Arbeit zuteil werden müßten, oder daß die Löhne doch wenigstens nach einer Ausgleichung streben. „Wäre in der nämlichen Gegend irgend eine Verwendung offenbar mit mehr oder weniger Vorteil verknüpft als die übrigen Verwendungen, so würden in dem einen Falle sich so viele Leute dazu drängen, und in dem andern so viele sie aufgeben, daß ihre Vorteile bald auf das Niveau der übrigen kämen. Dies würde wenigstens in einer Gesellschaft der Fall sein, wo man den Dingen ihren natürlichen Lauf ließe, wo vollkommene Freiheit waltete, und wo es jedermann frei stünde, sowohl eine Beschäftigung nach Belieben zu wählen, wie sie so oft zu wechseln, als es ihm gut dünkt. Jeden würde sein Interesse bestimmen, vorteilhafte Geschäfte zu suchen und unvorteilhafte zu meiden.“³ Allein jene volle Freiheit findet sich nicht, und es gibt außerdem gewisse Umstände, welche wirklich oder wenigstens in der Einbildung der Leute

¹ Ebd. 101.

² Ebd. 110 f.

³ Ebd. Kap. 10, S. 137.

einen geringen Geldgewinn in eigenen Geschäften ersetzen und einen großen in andern aufwiegen. A. Smith zählt fünf solcher Umstände auf¹: Erstens, der Arbeitslohn schwankt, je nachdem das Geschäft leicht oder schwer, reinlich oder unreinlich, ehrenvoll oder verachtet ist; zweitens, der Arbeitslohn schwankt je nach der Leichtigkeit und Wohlfeilheit, oder der Schwierigkeit und Kostspieligkeit, das Geschäft zu erlernen; drittens, der Arbeitslohn in den verschiedenen Beschäftigungen schwankt je nach der Beständigkeit oder Unbeständigkeit der Beschäftigung; viertens, je nach dem größeren oder geringeren Vertrauen, welches in den Arbeiter gesetzt werden muß; fünftens endlich schwankt der Arbeitslohn je nach der Wahrscheinlichkeit oder Unwahrscheinlichkeit des Erfolges, je nach dem Risiko, welchem man bei Erlernung eines Erwerbszweiges sich aussetzt. „Gib deinen Sohn zu einem Schuhmacher in die Lehre, und es unterliegt kaum einem Zweifel, daß er ein Paar Schuhe machen lernen wird; laß ihn aber die Rechte studieren, und es steht zwanzig gegen eins, ob er so weit kommen wird, von seinem Beruf leben zu können.“²

Das sind die Hauptpunkte der Lehre A. Smiths über den Arbeitslohn. Die Lohnbestimmung ist hier wie im physiokratischen System dem freien Vertragsschluß gänzlich überlassen und dabei wird die menschliche Arbeit jeder andern Ware, die Lohnbildung der Warenpreisbildung gleichgestellt.

Man könnte meinen, wo A. Smith von der herkömmlichen Verschiedenheit der Löhne in den verschiedenen Geschäftsarten redet, finde stillschweigend eine Berücksichtigung der Forderungen der Gerechtigkeit in Bezug auf die Ausmessung des Lohnes statt. Smith spricht da, wie wir sahen, von Umständen der einzelnen Arbeitsarten, die bei den einen den geringen Geldgewinn ersetzen und einen großen in andern aufwiegen. Allein der Begründer der englischen Nationalökonomie will damit keineswegs behaupten, der schwierigeren Arbeit gebühre von Rechts wegen ein höherer Lohn als der weniger schweren oder weniger unangenehmen. Im Gegenteil ist er der Ansicht, daß in einer Gesellschaft, wo man den Dingen ihren „natürlichen Lauf“ ließe, bald eine Ausgleichung der Löhne stattfinden und für alle Verwendungen das gleiche Niveau des Lohnes erreicht werden müßte. Wenn daher die oben aufgezählten fünf Umstände neben den äußern Hindernissen der freien Konkurrenz eine Verschiedenheit der Löhne bewirken, so geschieht das A. Smith zufolge nur deshalb, weil sich für schwierige und unangenehme Geschäfte weniger Hände anbieten als für leichte und angenehme Arbeiten. Nicht unter dem Gesichtspunkt einer gerechten Lohnabstufung, einer Vergeltung für die größere Mühe usw. kommt also hier ein höherer Lohn zustande, sondern lediglich deshalb, weil die größere Beschwerlichkeit gewisser Arbeiten zum Hindernis eines zahlreicheren Angebotes und insofern zur Ursache wird, warum die Arbeitgeber genötigt sind, größere Opfer zu bringen. Das für die Lohnhöhe einzig und allein entscheidende Moment ist und bleibt das Selbstinteresse der Kontrahenten und ihre Konkurrenz. Der Lohn bestimmt sich nach dem größeren oder geringeren Bedürfnis, Hände zu bekommen, nach dem jedesmaligen Stande von Angebot und Nachfrage. Nichts hindert die Arbeitgeber in dem Bestreben, ihrer „natürlichen Übereinkunft“ gemäß den Lohn zu erniedrigen, als nur der

¹ Ebd. 138 ff.² Ebd. 146.

Mangel an Händen. Sie werden einen höheren Lohn nur zahlen, wenn sie durch die Not dazu gezwungen sind, um Arbeiter zu erhalten.

Zwar wird ein hoher Lohn als „wünschenswert“¹ bezeichnet, und ein kärglicher Lohn Zeichen des „Stillstands“ genannt²; die Gewährung einer erträglichen Nahrung, Wohnung, Kleidung hält Smith für „billig“³; er erklärt die Darreichung des Lebensunterhalts im Lohn für „notwendig“⁴, spricht von der „Härte“ der Gesetze gegen Arbeiterkoalitionen⁵, ja er beantwortet die Frage, ob die Verbesserung in den Umständen der niedern Volksklassen als ein Vorteil oder als ein Nachteil für die Gesellschaft anzusehen sei, in einer Weise, die wir für einen Volkswirtschaftslehrer zwar durchaus als selbstverständlich betrachten, deren Anerkennung durch A. Smith aber seiner eigenen Theorie das Urteil spricht: „Die Antwort scheint auf den ersten Blick außerordentlich einfach. Dienstboten, Tagelöhner und Arbeiter verschiedener Art machen den bei weitem größten Teil jeder großen politischen Gemeinschaft aus. Was immer aber die Umstände des größten Teiles verbessert, kann niemals als ein Nachteil für das Ganze angesehen werden. Sicherlich kann keine Gesellschaft blühend und glücklich sein, deren meiste Glieder arm und elend sind. Überdies ist es nicht mehr als billig, daß diejenigen, welche die gesamte Masse des Volkes mit Nahrung, Kleidung und Wohnung versorgen, einen solchen Anteil von dem Produkt ihrer eigenen Arbeit erhalten, um sich selbst erträglich nähren, kleiden und wohnen zu können.“⁶ Wäre doch diese Erkenntnis, welche A. Smith beim ersten Blick sich aufdrängte, auch beim zweiten und dritten Blick geblieben; hätte sie doch für die Ausgestaltung seiner Lohntheorie eine wirklich entscheidende Rolle gespielt! Allein das ist in keiner Weise der Fall. Die Arbeit ist in diesem System ihres menschlichen Charakters entkleidet. Sie erscheint nur als produktives Instrument, wobei es gleichgültig ist, ob Mann, Frau oder Kind die menschliche Gestalt des Arbeitenden darstellen, gleichgültig, welche Folgen die Art und Weise der Verwendung für das geistige und leibliche Wohl, für Leben, Gesundheit und Sittlichkeit des Arbeitenden sowohl wie für das Gedeihen der ganzen Gesellschaft haben. Über die Verwendung im Arbeitsraum entscheiden lediglich technische Rücksichten, insbesondere das Gesetz der Arbeitsteilung, und über den Lohn nur die unbedingt freie Konkurrenz, das Gesetz von Angebot und Nachfrage. „Im Smithianismus“, sagt Hermann Roesler⁷, „ist die Arbeit nicht mehr eine menschliche Berufsleistung, sondern eine technische Aktion, die zufällig durch Vermittlung menschlicher Gliedmaßen zustande kommt, und bei der es lediglich auf die daraus entspringende technische Wirkung abgesehen ist. Der Arbeiterstand ist nicht mehr eine besondere Klasse der Bevölkerung und demzufolge unter bestimmten sozialen Gesetzen stehend, deren Verwirklichung die Kulturentwicklung der Gesamtheit bedingt, sondern nur eine besondere Klasse von technischen Mitteln, die, weil sie nicht von der Natur frei und fertig geliefert werden, unter den Gesetzen stehen, denen alle Produkte bezüglich ihres Zustandekommens und ihres Vertausches unterliegen. Die Arbeit steht hiernach lediglich unter den Gesetzen der Kostenvergütung und der Konkurrenz von Angebot und Nachfrage wie alle

¹ Ebd. 109 113.

² Ebd. 101.

³ Ebd. 109.

⁴ Ebd. 94.

⁵ Ebd. 93.

⁶ Ebd. 109.

⁷ Über die Grundlehren der von Adam Smith begründeten Volkswirtschaftstheorie (2 1871) 85 f.

übrigen Waren. Daraus folgt, daß der Arbeiter keine persönlich freie Existenz mehr führt, sondern nur eine technische Zweckexistenz, wie das Tier und die Maschine, womit von selbst gesagt ist, daß besondere Gesetze der Arbeit in der Theorie des Smithianismus gar nicht vorkommen können. Die Smithsche Lehre von der Arbeit (bzw. vom Arbeitslohn) ist daher nichts als eine Illustration des Preisgesetzes an der Produktivkraft Arbeit, womit aber nichts Neues gesagt werden kann, und deren Gegenstand ebensogut der Kaffee oder das Schaf oder ein anderes Produkt sein könnte. Damit stimmt es auch, wenn der Unterhalt als der notwendige Punkt der Lohnregulierung bezeichnet wird; denn Produktivkräfte haben keinen andern Grund ihrer Existenz als denjenigen, der in ihrer technischen Verwendung in irgend einer Unternehmung liegt, und stehen daher unter dem Gesetz eines bestimmten Existenzaufwandes, den man für jedes Quantum technischer Kraft auf das möglichste Minimum zu reduzieren sucht; dies ist bei der Maschine und bei dem Zugtier ebenso wie bei dem Menschen der Fall. Hierin liegt die Erklärung für einen der berühmtesten Sätze der Smithschen Theorie, daß der Arbeitslohn durchschnittlich durch die Unterhaltskosten, d.h. Produktionskosten, bestimmt werde: ein Satz, der in der prinzipiellen Gleichstellung aller Produktivkräfte seine eigentliche Begründung findet und nur nebenbei auf die unwahre Behauptung gestützt wird, daß jede Erhöhung des Lohnes über dieses Maß einen Reiz des Geschlechtstriebes und damit eine Vermehrung der Arbeiterzahl, folglich ein entsprechendes Sinken des Lohnes bewirken müsse.¹ Die Nachfrage nach Menschen regelt somit die Erzeugung von Menschen, gerade so, wie das bei andern Waren geschieht¹. Werden zu viel Menschen produziert, dann gehen sie zu Grunde. „Die zarte Pflanze ist hervorgebracht, muß aber in so kaltem Boden und so rauhem Klima (nämlich in der Armut) bald welken und sterben.“² Dieses unfruchtbare Mitleiden des klassischen Nationalökonomen am offenen Grabe der vor Elend umgekommenen Kinder verletzt mehr, als daß es versöhnt; ändern kann es ja nichts. Dem steht das ökonomische „Gesetz“ von Angebot und Nachfrage im Wege, das selbst dann nur einen kärglichen Lohn dem Arbeiter zumißt, wenn die Nation reich ist, wo die Unternehmer ganz wohl einen bessern Lohn bezahlen könnten. Wir übertreiben nicht: was A. Smith unter Reichtum, unter Wohlstand der Völker versteht, dasjenige, dessen Wesen und Ursachen er in seinem Hauptwerk untersucht, ist trotz allem in Wirklichkeit vereinbar mit kärglicher Nahrung der Arbeit. Ihm gilt das Wohlbefinden der Arbeiterklasse nicht als ein Bestandteil des Wohlstandes der Völker, nicht einmal als notwendige Folge des größten Reichtums, sondern als eine Begleiterscheinung aufsteigenden Reichtums, bloß des wachsenden „Völkswohlstandes“, und zwar nur deshalb, weil eben hier die Nachfrage nach Arbeit wächst. Was nützt es da, von einem niedrigsten Lohnsatz, „der mit der gewöhnlichsten Menschlichkeit bestehen kann“, zu reden, wenn es dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unbenommen bleibt, den Lohn unter jenen niedrigsten Satz herabzudrücken? Der Markt hat kein Herz, und der Markt-

¹ „It is in this manner that the demand for men, like that for any other commodity, necessarily regulates the production of men, quickens it when it goes on too slowly, and steps it when it advances too fast“ (Book 1, chap. 8). Deutsche Übersetzung Stöpel 111.

² A. a. O. 109.

preis bestimmt sich nicht nach Rücksichten der Humanität! Die gelegentliche Erwähnung ihres Namens in einem Lehrbuch der Nationalökonomie genügt noch lange nicht, um in Verhältnisse, die doch menschliche sind, die Menschlichkeit einzuführen.

4. Das sog. Ricardosche Lohngesetz wird von manchen Nationalökonomien ausführlicher behandelt als die Lehre A. Smiths, obwohl unsres Erachtens die charakteristischen Merkmale der „klassischen“ Lohnlehre bei Smith sich bereits alle in genügender Ausprägung vorfinden.

Ricardo spricht im ersten Hauptstück seines Werkes über die „Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung“¹ von dem Arbeitslohn als einem Bestimmungsgrund des Preises der Erzeugnisse und von der Arbeit als dem Maßstab des Tauschwertes derselben. Im fünften Kapitel² handelt er von den Bestimmungsgründen des Arbeitslohnes selbst: „Arbeit hat wie alle andern Dinge, welche gekauft und verkauft werden, und deren Mengen vergrößert oder verkleinert werden kann, ihren natürlichen und ihren Marktpreis. Der natürliche Preis der Arbeit ist derjenige, welcher notwendig ist, um die Arbeiter, einen mit dem andern, instand zu setzen, zu bestehen und ihr Geschlecht fortzupflanzen ohne Vermehrung oder Verminderung. Die Fähigkeit des Arbeiters, sich selbst und die Familie zu ernähren, welche zur Erhaltung der Arbeiterzahl erforderlich sein kann, hängt nicht von der Geldmenge, welche er als Arbeitslohn empfangen mag, sondern von der Menge Nahrungsmittel, anderer Lebensbedürfnisse und Gemächlichkeiten ab, welche zum Unterhalt des Arbeiters und seiner Familie erforderlich sind. Mit einem Steigen des Preises der Nahrungsmittel und andern Lebensbedürfnisse wird auch der natürliche Preis der Arbeit steigen; mit einem Sinken des Preises jener ersteren geht auch der natürliche Preis der letzteren herab.“³ Schreitet die Gesellschaft voran, nimmt Wohlstand und Bevölkerung zu, dann steigt an und für sich der natürliche Preis der Arbeit, weil die Bodenerzeugnisse teurer werden. Verbesserungen im Ackerbau, die Entdeckung neuer Märkte, von denen man Unterhaltsmittel einführt, werden jedoch den natürlichen Preis der Arbeit auf einem niedrigen Niveau erhalten können. Der natürliche Preis aller andern Güter hat ein Streben bei Zunahme des Wohlstandes und der Bevölkerung zu fallen. Denn wenn auch die Rohstoffe in ihrem natürlichen Preise steigen sollten, so würde doch dieser Erscheinung mehr als ein gleiches Gegengewicht gegeben durch die Verbesserungen im Maschinenwesen, durch bessere Teilung und Verteilung der Arbeit und durch Erhöhung der Geschicklichkeit der Produzenten.

Sodann kommt Ricardo auf den Marktpreis der Arbeit zu sprechen: „Der Marktpreis der Arbeit ist derjenige, welcher wirklich für dieselbe be-

¹ Aus dem Englischen übersetzt von Dr. Ed. Baumstark (²1877). Vgl. Diehl, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen II (1905) 15 ff. Ders., Ricardo, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VII³. Ricardo kennt die herkömmlich verschiedene Höhe der Löhne im einzelnen, aber er abstrahiert davon zu Gunsten einer allgemeinen Durchschnittsarbeit, die er nicht näher definiert (Diehl a. a. O. II 16). Brentano (Die klassische Nationalökonomie 7 11) sagt: die klassische Nationalökonomie setze eine einheitliche Arbeiterklasse voraus.

² A. a. O. 66 ff.

³ Ebd. 66.

zahlt wird, nach der natürlichen Wirksamkeit der Verhältnisse zwischen Angebot und Nachfrage; Arbeit ist teuer, wenn sie spärlich, und wohlfeil, wenn sie im Überfluß vorhanden ist. So viel nun auch der Marktpreis der Arbeit von ihrem natürlichen Preise abweichen mag, so hat er doch, wie die Güter, ein Streben, sich ihm nachzubilden. — Wann der Marktpreis der Arbeit ihren natürlichen Preis überschritten hat, dann ist die Lage des Arbeiters blühend und glücklich; dann hat er es in der Gewalt, über eine größere Menge von Lebensbedürfnissen und Lebensgenüssen zu verfügen und deshalb eine gesunde und zahlreiche Familie zu erhalten. Wann jedoch zufolge der Ermunterung, welche hoher Arbeitslohn zur Vergrößerung der Bevölkerung gibt, die Arbeiterzahl zugenommen hat, dann sinkt der Arbeitslohn wieder auf seinen natürlichen Preis und in der Tat zuweilen wegen der Gegenwirkung unter denselben. — Steht der Marktpreis der Arbeit unter ihrem natürlichen Preise, alsdann ist die Lage der Arbeiter am elendsten; alsdann beraubt sie die Armut um alle die Gegenstände körperlichen und gemüthlichen Wohlbehagens, welche die Sitte zu unerläßlichen Bedürfnissen gemacht hat. Erst nachdem die Entbehrungen ihre Anzahl verringert haben, oder nachdem die Nachfrage nach Arbeit gestiegen ist, steigt der Marktpreis wieder bis zur Höhe ihres natürlichen Preises, und erst alsdann hat der Arbeiter wieder das mäßige Wohlbehagen, welches der natürliche Stand des Arbeitslohnes gewähren kann.“¹

Nach Ricardo gibt es also zwei Hauptbestimmungsgründe für die Lohnhöhe. Es sind: 1. Angebot und Nachfrage; 2. der Preis der Güter, auf welche der Arbeitslohn verwendet wird². Der entscheidende Bestimmungsgrund ist der erstere: Angebot und Nachfrage. Ricardo setzt volle Freiheit beim Vertragsabschluß voraus und läßt den Preis der Arbeit wie den Preis jeder andern käuflichen und verkäuflichen, nach Belieben zu vermehrenden oder zu vermindernden Ware zustande kommen. Dabei wird ganz von selbst, unter der Herrschaft der freien Konkurrenz, der durchschnittliche Arbeitslohn mit den Produktionskosten der Arbeit zusammenfallen, d. i. mit den Kosten des Lebensunterhalts des Arbeiters und des Arbeiternachwuchses. Die Unterhaltskosten sind aber nur insofern Bestimmungsgrund des Lohnes, als sie den festen Punkt angeben, um welchen der Arbeitslohn oszilliert. Erhebt der Lohn sich für einige Zeit über diesen Punkt, dann vermehren sich die Arbeiter, das Angebot von Arbeit wächst und der Lohn sinkt. Fällt er dagegen unter jenen Punkt herab, dann sterben die Arbeiter und ihre Kinder Hungers, das Arbeitsangebot nimmt ab, der Lohn steigt. Das ist jenes Lohngesetz, welches bei Adam Smith sich bereits findet, das aber, weil es von Ricardo schärfer entwickelt wurde, das „Ricardosche Lohngesetz“ genannt wird. Es ist dasselbe Lohngesetz, dem später Lassalle seinen Namen beigelegt und die Bezeichnung des „ehernen Lohngesetzes“ gegeben hat³.

Die nähere Erklärung, welche Ricardo über den „natürlichen“ Preis der Arbeit gibt, verdeckt gar wenig die Härte dieses „ökonomischen Gesetzes“. „Man denke sich nicht“, sagt nämlich der englische Nationalökonom⁴, „der natürliche

¹ Ebd. 67 f. ² Ebd. 70 f.

³ Vgl. Mary Schrey, Kritische Dogmengeschichte des Ehernen Lohngesetzes (1913); Cathrein, Moralphilosophie II^s 180 ff. ⁴ A. a. O. 69 f.

Preis der Arbeit, wie derselbe gerade in Nahrungs- und andern Bedürfnismitteln geschätzt ist, sei unabänderlich festgesetzt und beständig. Er wechselt zu verschiedenen Zeiten in einem und demselben Lande und ist in verschiedenen Ländern der Sache nach sehr verschieden. Er hängt seinem Wesen nach von den Sitten und Gebräuchen des Volkes ab. Einem englischen Arbeiter würde sein Lohn unter dem natürlichen Satze und zu knapp für die Unterhaltung seiner Familie vorkommen, wenn er damit kein anderes Nahrungsmittel als Kartoffeln kaufen und dafür in keiner bessern Wohnung als in einer schmutzigen Hütte leben könnte; und dennoch werden in Ländern, wo 'das Leben wohlfeil ist', diesemäßigen Wünsche der Natur für hinreichend gehalten und seine Bedürfnisse zur Zufriedenheit gestillt. Manche von den Bequemlichkeiten, welche man jetzt in einer englischen Arbeitshütte genießt, würden in früheren Zeiten unsrer Geschichte für Üppigkeiten gehalten worden sein.“

Ricardo erkennt also an, daß nach den verschiedenen kulturellen Verhältnissen und Gewohnheiten der Völker auch der Begriff des Existenzminimums keine unbedingt feste, absolute Größe darstellt, wenn er für den englischen Arbeiter etwas Besseres als eine schmutzige Hütte und Kartoffelnahrung fordert, wenn er sogar mit den „Freunden der englischen Gesittung“ eine Hebung der Lebenshaltung des Arbeiters in allen Ländern wünscht¹. Ohne Zweifel würde eine derartige Hebung der Lebenshaltung der Arbeiter günstig auf die Lohnhöhe einwirken müssen. Allein die Frage bleibt, ob die klassische Nationalökonomie und speziell Ricardos Theorie eine solche Hebung des „standard of life“ zu garantieren vermag. Das aber ist durchaus nicht der Fall. Schließlich bleibt der Arbeiter, wie die Ware, dennoch wieder dem unerbittlichen „ökonomischen Gesetz“ von Angebot und Nachfrage bedingungslos und schutzlos überantwortet². Was nützt es ihm, wenn die Theorie den „natürlichen“ Preis der Arbeit seinen berechtigten Lebensgewohnheiten anpaßt, zugleich aber bloß des stärkeren Angebots wegen den Lohn unter den natürlichen Preis sinken läßt, bis „Entbehrungen die Anzahl der Arbeiter verringert haben“? Doch Ricardo kennt ja ein Mittel gegen dieses Elend. „Die Natur des Übels gibt das Gegengift an. Durch stufenweise Verengerung des Kreises der Armengesetze, durch Einprägung des Wertes der Unabhängigkeit in das Herz der Armen, indem man ihnen zeigt, daß sie ihre Blicke nicht auf die ordnungsmäßig eingerichtete oder zufällige Wohltätigkeit richten müßten, sondern vielmehr auf ihre eigenen

¹ Ebd. 73.

² Gustav Cohn (Nationalökonomische Studien [1886] 651) meint: „Mit dem Zugeständnis, daß dieser ‚notwendige‘ Lebensunterhalt der ‚gewöhnheitsmäßige‘ sei, ist sehr viel zugestanden; es ist damit zugestanden, daß dieses Maß nicht ein physisch bemessenes Minimum ist, nicht das Minimum, das zur animalischen Existenz gerade ausreicht, sondern daß es ein historisch mannigfaltig gestaltetes, nach Sitte und Gewohnheit von Zeit und Volk verschieden geartetes, ein ethisches Minimum ist, also ein Stück sittlicher Freiheit in der Entwicklung der Geschichte, nicht ein Stück grausamer eherner Naturnotwendigkeit.“ Mit beißendem Spott bemerkt dagegen Lippert im Handwörterbuch der Staatswissenschaften (V¹ 439) zu der oben zitierten Stelle aus dem Werke Ricardos: „Es ist der einzige Anflug von Humanität, der Ricardo in diesem ‚Appell an die Freunde der Menschheit‘ in den ‚Principles‘ nachzuweisen ist, jener hinterlistigen Humanität aber, welcher der Kapitalismus um seiner selbst willen, der Aufrechterhaltung des bürgerlichen Friedens wegen, Konzessionen macht.“

Anstrengungen für den Unterhalt, daß Klugheit und Vorsicht weder unnötige noch unnütze Tugenden sind, durch dieses werden wir uns stufenweise einem gesünderen und heilsameren Zustande nähern.“¹ Also Beschränkung und allmähliche Aufhebung der Armengesetze, damit die Arbeiter nicht zu leichtsinnigem Eheschluß usw. veranlaßt werden durch die Aussicht auf Unterstützung, mehr noch aber, damit „nicht alles reine Einkommen des Landes oder wenigstens so viel verschlungen werde, als uns der Staat, nach Befriedigung seiner eigenen unaufhörlichen Forderungen für die öffentlichen Ausgaben, noch übrig läßt“².

„Die Lehrer der Nationalökonomie“, sagt Thorold Rogers, „sind gewohnt, den Reichtum zu beurteilen, wie ein General dies tut mit Bezug auf die Militärmacht; sie sind mehr auf die Konzentration bedacht, als auf die Details der Verteilung. Das ist übrigens nicht auffällig. Die meisten Schriftsteller der politischen Ökonomie waren Personen in reichen oder wenigstens günstigen Verhältnissen. Mit einer tiefen und interessierten Genugtuung hatten sie das Wachsen des Reichtums in den Klassen, zu welchen sie gehörten, oder zu welchen sie doch in freundschaftlicher Beziehung standen, vor Augen. Für sie war die Armut der Industrie eine Schwierigkeit, ein Übel, ein Problem, ein soziales Verbrechen. Sie hatten alle Sympathie mit den Leuten, die gewinnen und sparen, auf welche Art das auch geschehen mochte; aber sie waren nicht voll Rücksicht für den Mann, der arbeitet.“³ Gilt das von den klassischen Nationalökonomien im allgemeinen, so vielleicht besonders von David Ricardo, dem „acute stockbroker“, dem scharfsinnigen Aktienhändler, wie Thorold Rogers ihn nennt⁴, — im übrigen die Absichten Ricardos in Ehren!

5. Lohnfondstheorie. Adam Smith hatte in seinen „Untersuchungen über das Wesen und die Ursachen des Reichtums der Völker“⁵ gesagt: „Die Nachfrage nach Lohnarbeitern kann offenbar nur im Verhältnis zur Zunahme der Fonds wachsen, welche zur Lohnzahlung bestimmt sind.“ Gleichwohl bietet sich im weiteren Verlauf der Darstellung kein Anhaltspunkt dafür, daß Adam Smith in dem Lohnfonds eine im voraus bestimmte und feste Größe erblickt habe. Dieser Ansicht war jedoch James Mill, Mac Culloch und insbesondere John Stuart Mill.

„Wie andere Dinge, kann der Arbeitslohn“, sagt Mill⁶, „entweder durch Konkurrenz oder durch Herkommen reguliert werden. In England gibt es wenige Arten Arbeit, für welche die Vergütung nicht niedriger sein würde, als sie wirklich ist, wenn der Arbeitgeber die Konkurrenz zum vollen ausbeuten wollte. Konkurrenz muß jedoch im gegenwärtigen Gesellschaftszustand als der hauptsächlichste Regulator des Arbeitslohnes angesehen werden und Herkommen oder individueller Charakter nur als modifizierender Umstand, und zwar

¹ A. a. O. 79. ² Ebd. 78.

³ Six Centuries of Work and Wages. The History of English Labour by James E. Thorold Rogers, M. P. (New edition, London 1886) 524.

⁴ Ricardo war Bankier.

⁵ Vgl. Übersetzung von Stöpel I 95 (Book 1, chap. 8).

⁶ Grundsätze der politischen Ökonomie, übersetzt von Adolf Soetbeer. Vierte deutsche Ausgabe. Bd. II. (In der Sammlung von Gomperz VI. Bd.) 1 f. (Book 2, chap. 11, § 1). Anderseits erblickt Mill im Herkommen wiederum „den mächtigen Beschützer der Schwachen gegen die Starken“.

in einem vergleichsweise geringen Grade. Der Arbeitslohn ist demnach abhängig von der Nachfrage und dem Angebot in Betreff von Arbeitern, oder wie es oft ausgedrückt wird, von dem Verhältnis zwischen Bevölkerung und Kapital¹. Unter Bevölkerung wird hier nur die Anzahl der arbeitenden Klasse (Angebot) oder vielmehr derer, die für bestimmten Lohn arbeiten, verstanden; und unter Kapital nur umlaufendes Kapital² (Nachfrage) und dieses nicht einmal seinem ganzen Betrage nach, sondern nur der Teil desselben, der zum direkten Kauf von Arbeit bestimmt ist. . . . Der Arbeitslohn (selbstverständlich ist die durchschnittliche Höhe desselben zu verstehen) kann nur durch eine Vermehrung des zur Mietung von Arbeitern angewendeten Gesamtfonds oder durch eine Verminderung der Zahl der Arbeiter steigen; sowie anderseits nur durch eine Verminderung des zur Bezahlung von Arbeit bestimmten Fonds oder durch eine Zunahme der Zahl der zu bezahlenden Arbeiter sinken.“³

An einer andern Stelle entwickelt John Stuart Mill die „Lohnfondstheorie“ in folgender Weise: „Es wird angenommen, daß in jedem gegebenen Augenblick eine Summe von Vermögen vorhanden ist, welche bedingungslos für die Bezahlung von Arbeitslöhnen bestimmt ist. Diese Summe (der sog. „Lohnfonds“) wird nicht als unveränderlich angesehen, denn sie wird durch Ersparung vermehrt und wächst mit der Zunahme des Vermögens; aber man betrachtet sie als einen für jeden gegebenen Augenblick vorherbestimmten Betrag.“ Mehr als dieser Betrag könne unmöglich unter die lohnempfangende Klasse verteilt werden, diesen Betrag aber müsse sie unverkürzt erhalten. Da also die zu verteilende Summe eine feste ist, hängt der Lohn des einzelnen (Arbeiters) nur von dem Divisor ab, d. h. von der Anzahl der Teilhaber (der Arbeiter)⁴.

¹ Der Ausdruck: der Lohn bestimmt sich nach dem Verhältnis zwischen Population und Kapital, bedeutet bei manchen englischen und französischen Nationalökonomien nur so viel wie: der Lohn bestimmt sich nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage, und nicht gerade, daß das „Kapital“ ein bestimmter, fester Fonds sei.

² Der Name „umlaufendes“ Kapital wird, wie Mill sagt, „von dem Umstande abgeleitet, daß dieser Teil des Kapitals beständig durch den Verkauf der fertigen Erzeugnisse erneuert werden muß, und sobald er erneuert ist, fortwährend durch den Ankauf von Stoffen und Bezahlung von Arbeitslohn wieder fortgeht, so daß er nicht dadurch, daß er aufbewahrt wird, sondern dadurch, daß er von einer Hand in die andere übergeht, seine Aufgabe erfüllt“. J. St. Mill, Grundsätze der politischen Ökonomie (Book 1, chap. 6, § 1). Soetbeers Übersetzung I (Gomperz' Sammlung V. Bd.) 99.

³ Anklänge an Th. R. Malthus' Bevölkerungstheorie: Wenn die Arbeiterklasse sich zu stark vermehre, sei sie selbst schuld an ihrer Not und habe auch keinen Anspruch auf Hilfe. Malthus bleibt dabei, daß der Arme in keinem Falle ein Recht auf Unterstützung habe, kein Recht, im äußersten Notfalle das nächste beste sich anzueignen, kein Recht auf Existenz und Subsistenz. Das Recht des Eigentums erscheint ihm vielmehr als ein höheres Recht, als das Recht zu leben. Darum bekämpft Malthus auch das zu seiner Zeit in England geltende, den Besitz schwer belastende Armengesetz. Er schlägt ein Gesetz vor, in welchem erklärt wird, daß kein eheliches Kind nach einem Jahre vom Datum des Gesetzes ab und kein uneheliches Kind nach zwei Jahren mehr berechtigt sein solle, Gemeindeunterstützung zu verlangen. Versuch über das Bevölkerungsgesetz, nach der siebten Ausgabe des englischen Originals übersetzt von F. Stöpel (1879) 687 (Book 4, chap. 8). Malthus wird auch zu den Vertretern der Lohnfondstheorie gezählt.

⁴ J. St. Mills Gesammelte Werke (Gomperz) XII. Vermischte Schriften III. Übersetzt von Siegmund Freud (1880) 125.

Mit andern Worten: Da in jeder Produktionsperiode eine feste Kapitalsumme im voraus für Zahlung der Arbeitslöhne bestimmt ist, so wird der durchschnittliche Lohnsatz ermittelt, indem man eben jene feste Kapitalsumme (den Lohnfonds als Dividend) durch die gegebene Arbeiterzahl (als Divisor) teilt. Der hierbei herauskommende Quotient stellt den durchschnittlichen Lohnsatz des einzelnen Arbeiters dar. „Um dieses Prinzip zu beleuchten“, sagt Mac Culloch, „laßt uns voraussetzen, jenes Kapital eines Landes, welches für die Bezahlung von Löhnen bestimmt ist, würde, wenn man dasselbe auf Weizen als Normalmaß zurückführt, eine Masse von 10 000 000 Malter bilden. Wenn nun die Anzahl der Arbeiter in dem Lande sich auf 2 000 000 belaufen würde, so ist es evident, daß der Lohn eines jeden . . . 5 Malter betragen würde, und es ist ferner evident, daß dieser Lohnsatz nicht anders erhöht werden könnte, als durch Vermehrung der Quantität des Kapitals in einem größeren Verhältnis, als wie die Zahl der Arbeiter sich vermehrt, oder durch eine verhältnismäßig stärkere Verminderung der Arbeiterzahl.“¹

Nicht geringen Vorteil bot der besitzenden Klasse dieses neue „Naturgesetz“ der ökonomischen Ordnung. Ergab sich ja doch daraus die wichtige Folgerung, daß die Arbeiter durch Koalitionen keinen höheren Lohn zu erzwingen vermöchten. Alle derartigen Bestrebungen mußten an dem festen Betrag des Lohnfonds mit „Naturnotwendigkeit“ scheitern. Mochten die Koalitionen vielleicht auch für einen Teil der Arbeiter Lohnerrhöhung durchsetzen, der andere Teil mußte darunter büßen, ihm mußte der Lohn verringert werden, weil der Lohnfonds sonst vor der Zeit erschöpft worden wäre. Im Grunde genommen enthielten demnach die Bestrebungen der Gewerkvereine nach höherem Lohne eine brutale Grausamkeit gegen die eigene Arbeiterklasse². Nur ein einziges Mittel, ihre Lage zu verbessern, stand also den Arbeitern zur Verfügung: die Verminderung ihrer Zahl.

¹ Vgl. Mac Culloch, Political Economy 173 f. Der englische Nationalökonom zieht dann noch seine Folgerungen aus der Lohnfondstheorie für den Wohlstand der Arbeiter: „The well-being and comfort of the labouring classes are, therefore, especially dependent on the relation which their increase bears to the increase of the capital that is to feed and employ them. If they increase faster than capital, their wages will be reduced; and if they slower, they will be augmented. In fact, there are no means whatever by which the command of the labouring class over the necessities and conveniences of life can be enlarged, other than by accelerating the increase of capital as compared with population, or by retarding the increase of population as compared with capital: and every scheme for improving the condition of the labourer, which is not bottomed on this principle, or which has not an increase of the ratio of capital to population for its object, must be completely nugatory and ineffectual.“

² „Noch in den sechziger, ja bis in die siebziger Jahre wurde in England und Deutschland in Aufsätzen und Zeitungsartikeln unter Berufung auf die ewigen Gesetze der Volkswirtschaft den Arbeiterkoalitionen die Unmöglichkeit von Lohnsteigerungen außer auf Kosten einer andern Klasse von Arbeitern dargelegt, und in beiden Ländern haben die daran geknüpften Mahnungen, die Arbeiter möchten im Namen der von ihnen proklamierten Brüderlichkeit von Lohnsteigerungen absehen, nicht wenig zur Mehrung der Erbitterung beigetragen.“ L. Brentano, Die klassische Nationalökonomie (1888) 9 f.

Von den Volkswirtschaftslehrern haben insbesondere Longe, Thornton, Walker¹, v. Hermann, Rodbertus, Brentano die Lohnfondstheorie entschieden abgelehnt. Es genügt uns indes, hier bloß daran zu erinnern, daß selbst der Hauptvertreter der Theorie, J. St. Mill, durch die Lektüre von Thorntons berühmtem Werke „On Labour“² veranlaßt, seinen früheren Standpunkt aufgab: „Die von allen oder den meisten Nationalökonomern (mich selbst eingeschlossen) bisher vorgetragene Lehre, welche es für unmöglich erklärte, daß Koalitionen die Löhne erhöhen können, oder welche ihre Wirksamkeit in dieser Hinsicht darauf beschränkte, daß sie eine Lohnsteigerung, die infolge der Konkurrenz des Marktes auch ohnehin erfolgt wäre, nur ein wenig früher herbeiführen, — diese Lehre wird nun ihrer wissenschaftlichen Begründung verlustig und muß beiseite gesetzt werden. Das Recht und Unrecht im Vorgehen der Gewerkvereine wird zu einer gewöhnlichen Frage der Klugheit und des sozialen Pflichtgefühls, nicht zu einer solchen, welche durch den unnachgiebigen Zwang wirtschaftlicher Gesetze in unwiderruflicher Weise entschieden wäre.“³ Dann weist Mill die Hinfälligkeit der überlieferten Lohnfondstheorie nach, insbesondere aus den falschen Voraussetzungen, auf welche sie sich stützt. Es müsse als unwahr bezeichnet werden, daß in jeder Produktionsperiode eine bestimmte Kapitalsumme im voraus genau festgesetzt sei, aus welcher die Arbeitslöhne gezahlt werden, — und zwar so festgesetzt, daß eine Verminderung oder Vermehrung dieses Betrages als ökonomisch unmöglich zu gelten habe. „Der Gedankengang der herkömmlichen Theorie“, sagt J. St. Mill, „ist folgender: Die pekuniären Mittel des Kapitalisten bestehen aus zwei Teilen, seinem Kapital und seinem Gewinn oder Einkommen; sein Kapital ist das, womit er zu Anfang des Jahres beginnt, oder womit er sich in eine Reihenfolge von geschäftlichen Operationen einläßt; sein Einkommen erhält er nicht eher, als bis das Jahr zu Ende oder der Kreis der Operationen abgeschlossen ist. Sein Kapital ist es — von jenem Teil desselben abgesehen, welcher in Gebäuden und Maschinen fest angelegt oder für Rohstoffe verausgabt ist —, womit er die Arbeitslöhne zahlt. Er kann sie nicht aus seinem Einkommen bezahlen, denn er hat es noch nicht erhalten. Sobald er es erhält, kann er einen Teil davon zurücklegen und damit sein Kapital vergrößern; als solches wird es einen Teil des Lohnfonds des nächsten Jahres bilden; aber es hat mit dem Lohnfonds des laufenden Jahres nichts zu schaffen. Aber diese Unterscheidung zwischen dem Verhältnis eines Kapitalisten zu seinem Kapital und jenem zu seinem Einkommen ist von völlig imaginärer Art. Der Kapitalist geht zu Anfang von der Totalsumme seiner angesammelten Mittel

¹ Fr. Walker, *The Wages Question* (Neuyork 1876) und *Political Economy* (ebd. 1883), Third Edition, revised and enlarged (London 1892), n. 327, p. 251 f. und Part 6, n. 453, p. 364.

² William Thompson Thornton, *On Labour*² (1870), deutsch von H. Schramm (1870). Thornton bekämpft hier, auf die Erfahrung gestützt, die liberale Lehre von der „naturgesetzlichen“ Regulierung des Arbeitslohnes und des Preises. Gleichwohl bleibt Thornton noch in den herrschenden Anschauungen befangen, wenn er meint, der Arbeiter müsse jeden durch Vertragsschluß ausbedungenen Lohn unter allen Umständen, und möge er noch so niedrig sein, als gerecht anerkennen. Im übrigen begrüßt er die kooperative Wirksamkeit der englischen Gewerkvereine (Trades Unions) und sieht in ihnen eine Schutzwehr gegenüber der Willkür der Unternehmer.

³ J. St. Mill a. a. O. XII 128 f.

aus, welche in ihrer Gesamtheit potentiell Kapital darstellen; davon bestreitet er seine persönlichen Ausgaben und jene seiner Familie, gerade so wie er die Löhne seiner Arbeiter vorausbezahlt. Er beabsichtigt natürlich, diesen Vorschuß aus seinem Gewinn, wenn er ihn erhält, zurückzuzahlen, und er zahlt ihn auch, wie alle seine übrigen Vorschüsse, Tag für Tag zurück; denn es bedarf kaum der Erwähnung, daß er seinen Gewinn in dem Maße macht, als seine Geschäfte sich abwickeln, und nicht zu Weihnachten oder zu Johanni, wenn er die Bilanz aus seinen Büchern zieht. Sein eigenes Einkommen wird daher, soweit es verbraucht und verausgabt wird, aus seinem Kapital vorgestreckt und aus dem Erlös zurückerstattet, in gleichem Maße wie die Arbeitslöhne, welche er ausbezahlt. Wenn wir den Gesamtbetrag seines Besitzes, der zur Lohnzahlung dienen kann, den Lohnfonds nennen wollen, so fällt dieser Fonds mit dem ganzen Ertrag seines Geschäfts, nachdem er seine Maschinen, Gebäude und Materialien in Stand erhalten und seine Familie ernährt hat, zusammen, und er wird für ihn und seine Arbeiter gemeinsam verwendet. Je weniger er für das eine verwendet, desto mehr kann er für das andere verwenden, und umgekehrt. Der Preis der Arbeit wird so wenig durch die Verteilung des Ertrags zwischen dem Arbeitgeber und den Arbeitern bestimmt, daß es vielmehr dieser Preis ist, der die Verteilung bestimmt. Wenn der Lohnherr seine Arbeit wohlfeiler erhalten kann, kann er mehr für sich selbst aufwenden. Wenn er für Arbeit mehr zu bezahlen hat, so wird diese Mehrzahlung seinem eigenen Einkommen entnommen, vielleicht dem Teile desselben, welchen er sonst erspart und dem Kapital hinzugefügt hätte, ... vielleicht auch dem Teile, welchen er für seine persönlichen Bedürfnisse und Vergnügungen verausgabt hätte. Es gibt kein Naturgesetz, welches die Arbeitslöhne an und für sich hinderte, so hoch zu steigen, daß sie nicht nur den Fonds aufzehren, welchen der Arbeitgeber für die Fortführung des Geschäfts bestimmt hatte, sondern auch alles, was er sich über die Befriedigung der notwendigen Lebensbedürfnisse hinaus für seine persönlichen Ausgaben vorbehält. Die wirkliche Grenze der Lohnsteigerung liegt in der praktischen Überlegung, welche Höhe derselben den Lohnherrn zu Grunde richten oder zwingen würde, das Geschäft aufzugeben, und nicht in den unerbittlichen Schranken des Lohnfonds.¹

Mit Recht sagt Th. Mithoff: „Die Lohnfondstheorie ist neben dem Ricardoschen ‚ehernen‘ Lohngesetz ein besonders sprechendes Beispiel, wie durch die Irrtümer der Wissenschaft die wichtigsten Ansprüche und Bestrebungen der arbeitenden Klassen in für sie nachteiligster Weise beeinflusst werden können, und wie groß daher die Verantwortlichkeit der Wissenschaft auf diesem ihrem Gebiet ist.“²

Die Zurückweisung der überlieferten Lohnfondstheorie soll freilich nicht einer andern Überspannung dienen, als ob „die Kapitalreservoirs unerschöpflich seien“ und für den Arbeiter „unbegrenzte Lohnmöglichkeiten“ bedeuteten, selbst bei wirtschaftlicher Depression, wie der Krieg dieselbe für Deutschland gebracht hat. „Der von dem (in einem gegebenen Augenblick frei, zu beliebiger Verwendung zur Verfügung stehenden) Privatkapital für Löhne zu

¹ Ebd. 126 ff. Vgl. Böhm-Bawerk, Kapital II² 517 ff.; Taussig, Wages and Capital (1896).

² In Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie I² (1885) 645, A. 53.

verwendende Teil“, sagt Arthur Spiethoff¹, „ist keine feste Größe, kann vielmehr angespannt und sogar auf Kosten anderer für andere Zwecke sonst verwendeter Teile vergrößert werden. Diese Vergrößerung ist aber eine begrenzte, so daß irgendwann die für Lohnzahlungen aufwendbare Summe eine unübersteigbare Schranke findet. Ich wage nicht anzugeben, wie groß heute (Dezember 1907) eine Lohnsteigerung sein müßte, um in dem zur Verfügung stehenden Privatkapital eine Unmöglichkeit zu finden, aber das glaube ich sagen zu dürfen, daß eine erheblichere allgemeine Lohnsteigerung heute und in den nächsten Monaten ungeheure Schwierigkeiten auf dem Kapitalmarkt hervorrufen würde. Worauf es für uns ankommt, ist, daß in der Tat die Löhne im freien Privatkapital eine endliche Grenze haben. Sie liegt nicht, wie manche Lohnfondstheoretiker glauben machen wollten, bei der Summe der im Augenblick tatsächlich gezahlten Löhne, aber ist mehr oder weniger entfernt hiervon vorhanden.“

Noch einige Worte über

6. die Lohntheorie des französischen Klassikers Jean Baptiste Say. Den Begriff des „natürlichen“ Lohnes im Sinne Ricardos nimmt Say nicht an. Ferner betont Say den Unterschied zwischen der Arbeit des einfachen Tagelöhners, welche jeder Mensch ohne irgend eine Lehrzeit ausführen kann, und der Arbeit des gelernten Arbeiters schärfer, als dies in der englischen Nationalökonomie geschehen war². „Ricardo, James Mill, Mac Culloch kennen eigentlich“, sagt L. Brentano³, „gar keine Arbeiterklasse, noch weniger die verschiedenartigen Klassen von Arbeitern, die Verhältnisse, in denen sie leben, die Beweggründe, welche ihr Handeln bestimmen. Sie kennen eigentlich auch keine Arbeitgeber. Nach der klassischen Nationalökonomie ist der Lohn bestimmt durch das Verhältnis der Bevölkerung zum Kapital. Unter der Bevölkerung versteht sie hierbei eine Menge vereinzelter Personen, als deren einziges charakteristisches Merkmal zu verzeichnen ist, daß sie kein Kapital haben. Sie spekulieren mit ihrer Arbeit gleich Kaufleuten mit ihren Waren und machen sich gleich diesen Konkurrenz. Wie ein Kaufmann, der bei sinkenden Zucker- und steigenden Kaffee-preisen sein Kapital aus der einen Anlage zurückzieht, um es in der vorteilhafteren anzulegen, wählt der Arbeiter seine Beschäftigung je nach dem Stand der Konjunktur. Diese Erwägungen bestimmen sowohl seine erste Berufswahl als auch seinen späteren Berufswechsel. Als ob es ihm technisch und ökonomisch möglich wäre, jederzeit von der niedriger zur höher gelohnten Beschäftigung überzugehen, ist er heute Landarbeiter, morgen Hutmacher, übermorgen Baumwollspinner, dann wieder Maschinenbauer, Tischler, Uhrmacher usw. Daher auch die Lehre, daß ebenso wie die Kapitalgewinne der verschiedenen Anlagen sich ausgleichen, in keinem Gewerbe der Lohnsatz auf die Dauer höher sein könne als in den übrigen, — außer wenn besondere mit einem Gewerbe verbundene Unannehmlichkeiten von ihm abschrecken.“ Diese Auffassung wird, wie gesagt, von J. B. Say

¹ Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert. Festgaben für Schmoller (1908). 1. Teil, IV: Die Lehre vom Kapital 59.

² Ausführliche Darstellung der Nationalökonomie von J. B. Say, übersetzt von Karl Eduard Morstadt II (1830) 184 ff. Ausführliches Lehrbuch der praktischen Politischen Ökonomie von J. B. Say, deutsch von M. Stirner III (1845) 66 f. Catéchisme d'Économie Politique par J. B. Say. 4. éd., revue par Charles Comte (1836) 146.

³ Die klassische Nationalökonomie (1888) 7 f.

nicht geteilt. Er macht den Unterschied zwischen „des simples manouvriers“ und „des gens de métier“. Für die ersteren erhebt sich der Lohn nicht über den Betrag des notwendigen Unterhalts für den Arbeiter und seine Familie; „parce que, pour exécuter son service, il ne faut pas d'autre condition que d'être homme, et qu'un homme nait partout, où il peut subsister“¹. Die „gens de métier“ dagegen erhalten einen höheren Lohn; denn Leute dieser Art werden nicht in der gleichen Zahl dauernd erhalten werden können, wenn der Lohn nicht über den Unterhalt hinaus die Produktionskosten der höheren Kenntnis, die Kosten der Lernzeit deckt. So wie so werden ja auch, da hier höhere Intelligenz und Geschicklichkeit erforderlich ist, die Konkurrenten beim Arbeitsangebot in geringerer Zahl auftreten. Nicht Rücksichten der Gerechtigkeit und des Volkswohls entscheiden also auch nach J. B. Say bei der Lohnbemessung, sondern lediglich die Zahlen der Nachfragenden und Anbietenden. „Das Verhältnis des Angebots zur Nachfrage bestimmt den Preis dieser Ware, welche Arbeit des Arbeiters heißt.“² Daran läßt sich nun einmal nichts ändern. Daß die Löhne „auf den niedrigsten Satz der notwendigsten Bedürfnisse und zuweilen noch tiefer herabgedrückt werden“, das geschieht „durch die Natur der Sachen und durch die Macht der ersten Klassen der Gesellschaft. . . . Jemand nötigen, Arbeiten teurer zu bezahlen, als sie angeboten werden, wäre eine Verletzung des Eigentums und eine Antastung der Handelsfreiheit“³.

Wir haben uns bemüht, ein Bild von der Lohntheorie zu geben, wie sie von Nationalökonomern, die man mit Vorzug als „klassische“ bezeichnet, vorgetragen wurde. Sieht man von einigen Verschiedenheiten ab, so kommen alle darin überein, daß das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage das absolute Gesetz, ja im Grunde genommen das einzige „Gesetz“ der Lohnbestimmung wie jeder andern Preisbestimmung sei. Cobden drückt den Gedanken also aus: „Wenn zwei Arbeiter hinter einem Arbeitgeber herlaufen, dann sinkt der Lohn; wenn aber zwei Arbeitgeber hinter einem Arbeiter herlaufen, dann steigt der Lohn.“ Eine absolute Minimalgrenze des Lohnes, die aus Gründen der Gerechtigkeit die Einwirkung von Angebot und Nachfrage begrenzte, kennt die Lohntheorie der Klassiker nicht. Auch der „notwendige“ Lohn ergibt sich aus der auf das physische Minimum gerichteten Tendenz. Angebot und Nachfrage entscheiden und führen den Lohn auf dieses Minimum immer wieder zurück, ja unter dasselbe, wenn mehr Arbeiter sich anbieten, als das „Kapital“ gerade braucht. Das Cobdensche Prinzip — welches Hervé-Bazin mit Recht ein materialistisches Prinzip nennt — bleibt nach den Theorien der Klassiker wahr, am stärksten für den ungelerten Arbeiter.

7. Die Produktivitätstheorie: Die Unternehmer entlohnern ihre Arbeiter gemäß dem Nutzen, den sie aus der angeworbenen Arbeitskraft ziehen. Die Theorie entstand unter dem Eindruck der durch die neue Produktionstechnik gewaltig gesteigerten Produktivität der Arbeit. Sie

¹ Catéchisme d'Économie Politique 146.

² Lehrbuch der praktischen Politischen Ökonomie a. a. O. 64.

³ A. a. O. 69.

entsprach freilich nicht den tatsächlichen Verhältnissen der Entlohnung. Frauenarbeit bei gleicher Produktivität mit der Männerarbeit wurde geringer entlohnt. Und keineswegs führte jede Besserung in der Produktivität eine entsprechende Besserung in der Entlohnung überall in demselben Industriezweig herbei.

Die Produktivitätstheorie wurde vertreten von Senior und Brassey in England, von Walker und Schönhof in Amerika, von P. Leroy-Beaulieu in Frankreich.

Paul Leroy-Beaulieu¹ nennt in seinem „Essai sur la répartition des richesses“ drei Kategorien von Ursachen, welche auf die Bestimmung der Lohnhöhe Einfluß haben: Die Beziehung zwischen Kapital und Population, sodann die Steigerung der Produktivität des Arbeiters infolge einer Hebung der technischen Kenntnisse, durch bessere Methoden, vollkommenere Arbeitsteilung u. dgl., endlich die Gesetze, Sitten und Gewohnheiten eines Volkes.

Allerdings sollte man erwarten, daß in einem an Kapitalien reichen Lande im Verhältnis zur Zunahme der Reichtümer auch die Arbeitslöhne steigen würden und die Lage der arbeitenden Klasse sich naturgemäß verbessern müßte. Allein die Tatsache, daß in den industriell am höchsten stehenden Ländern die Not der Arbeiter zeitweilig eine überaus große gewesen ist, beweist doch zur Genüge, daß bei dem bloßen Vorhandensein von bedeutenden Kapitalien der Weg zur Realisierung eines entsprechend hohen Lohnes noch sehr weit bleiben kann. Der dritte Bestimmungsgrund der Lohnhöhe aber — Gesetze und Sitten (Herkommen) — wird offenbar nur dann von Bedeutung sein, sofern vorab sich eine richtige und genügend klare Rechtsüberzeugung über das Lohnverhältnis und den Lohn in einem Volke gebildet hat. Daß wir leider diese Voraussetzungen so lange nicht erfüllt sahen, dafür trifft eben den liberalen Ökonomismus die Verantwortung, da er es war, der mit seinen moralfreien Lehren Geist und Gewissen der Völker verwirrt hat. Es bliebe also nur der zweite Bestimmungsgrund, den Leroy-Beaulieu also ausdrückt: „Die Löhne folgen, wenigstens zum Teil, wenn keine künstliche Ursache sich entgegenstellt, dem aufsteigenden und absteigenden Gange der Produktivität der Arbeit des Arbeiters.“²

Die klug beigelegten Klauseln deuten schon an, wie wenig mit diesem Bestimmungsgrund gewonnen ist. Ist die Produktivität der Arbeit eines Landes nicht eine solche, daß alle mit dem Notwendigen gut versorgt werden können, so wird wegen des Mangels an Gebrauchsgütern die untere Klasse jedenfalls am ehesten und stärksten in Not geraten. Die gesteigerte Produktivität der Arbeit gewährt dem Arbeiter andererseits nur die Möglichkeit eines besseren Loses, sichert ihm aber keineswegs tatsächlich den Besitz eines hohen oder auch nur ausreichenden Lohnes. Das bloße Vorhandensein von Gütern und Werten genügt hierzu noch nicht. Solange in einer Gesellschaftsordnung das Prinzip des gerechten Lohnes nicht anerkannt, dem Arbeiter von keiner öffentlich-rechtlichen Instanz, sei es Berufsstand, sei es Staat, Schutz gewährt ist, kann der kapitalistische Unternehmer auch bei den größten Erfolgen der Produktion seine Arbeiter darben lassen — wenn nur ein reichliches Arbeitsangebot vorhanden ist.

¹ (1897) 383. Vgl. auch desselben Autors „Précis d'Économie Politique“ (1894) 164 ff.

² A. a. O. 382 f.

Wir können daher in der Produktivität der Arbeit allein noch nicht einen allgemeinen Bestimmungsgrund der Lohnhöhe erblicken, — es sei denn, man wolle darauf hinweisen, daß demjenigen Arbeiter, der mehr und besser arbeitet, ein höherer Lohn gebühre wie einem andern Arbeiter, der weniger und schlechter arbeitet.

8. Grenzwerttheorie und Lohntheorie. Englische und insbesondere amerikanische Nationalökonomien haben die Lehre vom Lohn in Beziehung gebracht zu der auf dem Prinzip der Grenznutzentheorie gegründeten Werttheorie. So Marshall, Davidson, Clark, Smart, Hobson¹.

„Angenommen, es sei ein Unternehmer im Zweifel“, sagt Marshall², „ob er genug Arbeit habe, um sein Kapital, Maschinen und andere gewerbliche Hilfsmittel gewinnbringend auszunützen, und ob er nicht durch Mehreinstellung eines Mannes die Produktion um noch mehr als das bloße Äquivalent des Lohnes dieses Mannes steigern könnte, ohne mehr Kapital auf eine andere Weise anwenden zu müssen. Es sei z. B. ein Schafzüchter im Zweifel, ob sein Stab an Schafhirten ausreichend sei. Er kann finden, daß wenn er einen Mann mehr mietete, ohne sonst etwas zu verändern und ohne irgend eine Mehrausgabe für Geräte, Gebäude usw. auf sich zu nehmen, dann so viel mehr Lämmer am Leben erhalten, und die Herden so viel besser besorgt werden können, daß er hoffen darf, jährlich um 20 Schafe mehr zum Markte zu bringen. . . . Dann also wird das Nettoprodukt der Arbeit dieses Schafhirten 20 Schafe betragen; wenn der Züchter ihn für einen Betrag mieten kann, der auch nur um ein geringes niedriger ist als der Preis von 20 Schafen, so wird er sich dazu entschließen, sonst aber nicht. Der Schafhirt, der eben noch angestellt werden kann, — der Grenzschafrhirt, wie wir ihn nennen wollen, — fügt zu dem gesamten Produkt einen seinem eigenen Lohn gerade gleichen Nettowert.“ Zwar erkennt Marshall an, daß noch andere Faktoren auf die Lohnhöhe wirken (seitens des Angebots: die Zahl der Arbeiter, ihre Geneigtheit, in der Produktion tätig zu sein usw.). Gleichwohl bleibt der Hauptnachdruck darauf, daß die Löhne jeder Klasse von Arbeit zur Gleichheit mit dem Nettoprodukt, das der Mehrarbeit des Grenzarbeiters dieser Klasse verdankt wird, tendieren. In ähnlicher Weise wird auch von den andern Autoren, welche die Frage des Arbeitslohnes mit der Grenznutzentheorie verbinden, der Hauptnachdruck auf die Produktivität, das Produkt des Grenzarbeiters, gelegt.

Gelesnoff³ teilt den Standpunkt Tugan-Baranowskys⁴ nicht, wenn dieser meint, die Theorie der Verteilung müsse von der Werttheorie völlig getrennt werden. Er erkennt an, daß die Grenznutzentheoretiker ihre Lohntheorie auf eine feste methodologische Grundlage stellen, indem sie dieselbe als logische Konsequenz der allgemeinen Werttheorie betrachten. Doch tadelt er, daß diese Theoretiker — von den Schwächen der Grenz-

¹ Marshall, Handbuch der Volkswirtschaftslehre I. Übersetzt von Ephraim und Salz (1905). Davidson, The Bargain Theory of Wages (1898). Clark, The Distribution of Wealth (1899). Smart, The Distribution of Income (1899). Hobson, The Economics of Distribution (1900). ² A. a. O. 500 ff.

³ Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Übersetzt von Altschul (1918) 447 ff.

⁴ Grundzüge der politischen Ökonomie (1911) 355 ff. und Die soziale Theorie der Verteilung, in Annalen der sozialen Politik und Gesetzgebung II (1913). Vgl. auch Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (1908) 356.

werttheorie ganz abgesehen — das gegenseitige Machtverhältnis der Parteien im Kampfe um die Arbeitsbedingungen als etwas Unwesentliches und Unwichtiges ansehen im Vergleich zu der subjektiven Wertschätzung der individuellen Eigenschaften des Arbeiters durch den Unternehmer.

Aus bloßen Machtverhältnissen ergibt sich indessen kein Prinzip. Nach einem solchen aber fragen wir, wenn es sich um die Aufstellung einer Lohntheorie handelt. Die Bezugnahme auf den Wert seitens der Grenznutzentheoretiker ist nicht zu tadeln. Nur entscheidet nicht die subjektive Schätzung des Unternehmers über den Wert der Arbeit. Dieser muß anders und richtiger bestimmt werden.

Es waren insbesondere Nationalökonomien deutscher Zunge, welche andere Gesichtspunkte für die Lohnbestimmung suchten, als das „Naturgesetz“ von Angebot und Nachfrage usw. bieten konnte.¹

9. Die Thünensche Theorie. Johann Heinrich v. Thünen¹ war es vor allem, der in der edeln Absicht, eine Versöhnung zwischen Kapital und Arbeit anzubahnen, sich bemühte, einen „naturgemäßen“ Arbeitslohn zu bestimmen; „aber nicht für die Arbeiter und die Arbeit in der wirklichen Volkswirtschaft, sondern nur für die Arbeit in einem idealen Verhältnis“, unter bestimmten Voraussetzungen, wie sie in Wirklichkeit nicht vorkommen. Diese Voraussetzungen waren: die Verhältnisse eines isolierten Staates und hier das Gebiet, wo das fruchtbare Land von gleicher Güte umsonst zu haben, ferner gleiche Größe der Bevölkerung, des Angebots und der Nachfrage, kein „Gewerbeprofit“ für den Unternehmer und kein „Lohn“ für den Gutsadministrator usw.“ Er beschränkte seine Aufgabe auf die Frage, „welches unter diesen Voraussetzungen der naturgemäße Anteil des Kapitalisten und des Arbeiters an dem Arbeitsprodukt sei“².

Das Resultat der komplizierten Berechnungen, die v. Thünen ausführte, war die Formel $\frac{1}{2}ap$, welche den naturgemäßen Arbeitslohn darstellen sollte; a bedeutet hierbei den notwendigen Lebensunterhalt für eine Arbeiterfamilie (mit zwei Kindern), p aber ist gleich dem Arbeitsprodukt des mit bestimmtem Kapital arbeitenden Mannes.

„In Worten ausgedrückt sagt diese Formel: Der naturgemäße Arbeitslohn wird gefunden, wenn man die notwendigen Bedürfnisse des Arbeiters (in Korn oder Geld ausgesprochen) mit dem Erzeugnis seiner Arbeit (durch dasselbe Maß gemessen) multipliziert und hieraus die Quadratwurzel zieht. Da aber $a : \frac{1}{2}ap = \frac{1}{2}ap : p$, so ist der naturgemäße Arbeitslohn die mittlere Proportionszahl zwischen dem Bedürfnis des Arbeiters und seinem Arbeitsprodukte, d. h. der Lohn übersteigt das Bedürfnis in demselben Maße, wie das Erzeugnis den Lohn übersteigt.“³

¹ Der isolierte Staat usw. Teil 2, Abt. 1: Der naturgemäße Arbeitslohn (1850): Abt. 2 (1863).

² Vgl. G. Schönberg, Art. „Arbeitslohn“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften I¹ 689 f.

³ v. Thünen a. a. O. 154.

Wäre diese Berechnung des naturgemäßen Arbeitslohnes für die Voraussetzungen, die v. Thünen macht, auch richtig¹, so würde die Formel doch eben in den tatsächlichen Verhältnissen, für welche jene Voraussetzungen nicht zutreffen, keine praktische Geltung beanspruchen dürfen.

Ferner will v. Thünen den „Anteil“ des Kapitalisten und des Arbeiters aus dem Arbeitsprodukt feststellen. Das Lohnverhältnis als solches kennt jedoch, im Unterschied von dem Gesellschaftsverhältnis, keinen „Anteil“ des Arbeiters am Produkt im juridischen Sinne, wie früher bereits ausgeführt wurde. Aber auch im physischen und ökonomischen Sinne läßt sich der kausale Anteil, den der einzelne Arbeiter am Produkt hat, nicht feststellen. Die Ware ist in der Regel nicht das Produkt eines einzelnen, sondern vieler Arbeiter. Es stecken in ihr die verschiedenartigsten Arbeitsleistungen von der Unternehmerarbeit angefangen bis zur niedrigsten Leistung des ungelernten Arbeiters, der noch Anteil an der Produktion hat. Auch das feste Kapital hat endlich als Instrumentalursache oder als Bedingung seinen Anteil an der Produktion. Der Reinertrag der Produktion aber hängt wesentlich von dem Absatz ab, welchen die Waren auf dem Markte finden.

v. Thünen war selbst nicht imstande, seine Lehre vom „naturgemäßen“ Lohn auf seinem Gute Tellow praktisch zu verwirklichen. Anstatt aus dem reinen Ertrag den Nettowert der Arbeitsleistung eines jeden einzelnen Arbeiters zu berechnen, begnügte er sich damit, auf Grundlage des Rentabilitätsdurchschnitts seines Gutes einen Gewinnanteil zu gewähren. Aus dem Überschuß von je 5500, später 6000 Talern des jährlichen landwirtschaftlichen Reinertrags gab er den einzelnen Gutsleuten auf den Kopf $\frac{1}{2}\%$. Diese Anteile wurden ihnen gutgeschrieben, verzinst und als Sparkassen- und Altersversorgungsgelder kapitalisiert. Den sechzigjährigen Arbeitern sollte das für sie aufgesparte Kapital bar ausgezahlt werden².

Interessant, aber ohne zur vollen Klarheit zu führen, sind die Anschauungen, welche

¹ Karl Knies bestreitet dies; vgl. Knies, Kredit (1879) 125 ff.

² Ebenso wenig annehmbar und begründet ist eine andere Formel, die v. Thünen zur Bemessung des Arbeitslohnes aufstellte (a. a. O. 2. Teil 181 185). v. Thünen setzt voraus, daß in einem größeren Produktionsbetriebe so viele Arbeiter verwendet werden, bis der höchste Reinertrag erzielt wird: „Da es im Interesse der Unternehmer liegt, die Zahl ihrer Arbeiter so weit zu steigern, als aus deren Vermehrung noch ein Vorteil für sie erwächst, so ist die Grenze dieser Steigerung da, wo das Mehrerzeugnis des letzten Arbeiters durch den Lohn, den derselbe erhält, absorbiert wird; umgekehrt ist also auch der Arbeitslohn gleich dem Mehrerzeugnis des letzten Arbeiters. . . Der Lohn aber, den der zuletzt angestellte Arbeiter erhält, muß normierend für alle Arbeiter von gleicher Geschicklichkeit und Tüchtigkeit sein; denn für gleiche Leistungen kann nicht ungleicher Lohn gezahlt werden.“ So gelangt v. Thünen zu dem Satze: „Der Arbeitslohn ist gleich dem Mehrerzeugnis, was durch den in einem großen Betrieb zuletzt angestellten Arbeiter hervorgebracht wird.“ Die Ricardosche Rententheorie scheint Thüdens Gedankengang hierbei beeinflusst zu haben. Man vgl. Mithoff, Arbeitslohn, im Handbuch der Politischen Ökonomie von G. Schönberg I³ 642.

10. Lorenz v. Stein¹ über das Prinzip der Lohnbemessung sich bildete. Die Lehre vom Arbeitslohn hat sich ihm zufolge seit hundert Jahren wesentlicher verändert als irgend ein anderer Teil der Nationalökonomie.

„Im vorigen Jahrhundert und unter der gesamten Schule von Adam Smith ist der Arbeitslohn noch gar nichts als der unter dem allgemeinen Gesetz von Angebot und Nachfrage stehende Preis der Arbeit als einer Ware. In unsrem Jahrhundert hat die höhere soziale Entwicklung der neuen Zeit den Gedanken in denselben hineingebracht, daß dieser nach rein wirtschaftlichen Gesetzen sich bemessende Arbeitslohn hoch genug sein müsse, um die wirtschaftlichen Bedingungen auch der höheren sozialen Entwicklung bieten zu können. Dadurch ist die Auffassung der rein nationalökonomischen Verhältnisse des Arbeitslohnes teils mit vollem teils mit mehr oder weniger klarem Bewußtsein in direkten Gegensatz zu der sozialen Anschauung getreten. Diese nun mag so verschieden sein wie sie will, immer aber bleibt in allen ihren Formen eines übrig, und das ist die unabweisbare Erkenntnis, daß dieser Arbeitslohn nun einmal unfähig ist, vermöge der in seiner Natur liegenden Begrenzung der Idee einer vollkommen frei gestalteten gesellschaftlichen Entwicklung zu entsprechen.“²

Insbesondere sei es der Sozialismus, der „das persönliche Eigentum als diejenige Gewalt stigmatisiert, welche der Erhöhung des sozialen Arbeitslohnes als das entscheidende Prinzip gegenüberetrete“, und darum auch auf eine Zeit hofft, „in welcher vermöge der Aufhebung des persönlichen Eigentums die Forderungen der neuen Gesellschaft und nicht die Gesetze der Nationalökonomie das Einkommen aus der Arbeit bestimmen werden“³. Die eigene Ansicht L. v. Steins beruht darauf, „daß man, um überhaupt zu einem Resultat zu kommen, auf das bestimmteste unterscheiden muß zwischen demjenigen Arbeitslohn, welcher sich nach den Gesetzen der Nationalökonomie nun einmal unabänderlich (!) bestimmt, und demjenigen, den die Idee der gesellschaftlichen Gesittung ihrerseits zu fordern hat und zum Teil leistet, nicht um jene Gesetze mit fruchtloser Mühe und vielleicht unter blutigen Kämpfen zu ändern, sondern um im Namen der höheren persönlichen Bestimmung in ihrer Weise für die soziale Entwicklung dasjenige zu tun, was jene Gesetze nun einmal nicht zu tun vermögen. Oder, wenn wir es mit zwei Worten sagen wollen, wie sich das gesellschaftliche Existenzminimum der physischen Arbeit von dem wirtschaftlichen scheidet und ewig scheiden wird“⁴.

Was nun die wirtschaftliche Bestimmung des Lohnes betrifft, so kann nach L. v. Stein der physische Arbeitslohn „niemals höher sein als die Bedingungen des Unterhalts der physischen Arbeitskraft“...⁵ „Der auf seine äußersten Konsequenzen zurückgeführte Begriff des rein wirtschaftlichen Existenzminimums enthält zuletzt nichts als die Erhaltungsmittel der rein physischen Existenz des Arbeiters, da die Erzeugung der Kinder als der zukünftigen Arbeiter eine eigene Reproduktionsquote in diesem Arbeitslohn materiell mit enthält. Wir nennen einen solchen Lohn einen ‚Maschinenlohn‘, der durch die Konkurrenz im Angebot zum ‚Hungerlohn‘ herabgedrückt werden kann, ohne eine Aussicht auf seine Erhöhung zu besitzen. Da aber der Arbeiter zugleich nicht bloß eine physische Person ist, sondern in seiner Entwicklung wie in seiner letzten Bestimmung der Idee der Persönlichkeit

¹ Lehrbuch der Nationalökonomie⁸ (1887) 253 ff.

² Ebd. 253 f.

³ Ebd. 255.

⁴ Ebd. 255 f.

⁵ Ebd. 256.

gehört, so erzeugt das Bewußtsein von dieser höheren Bestimmung aller Persönlichkeit die Forderung, daß die Ergebnisse der Arbeit mehr enthalten müssen, als was der rein physische Arbeitslohn zu bieten vermag.“¹ Aufgabe dieses über den rein physischen Arbeitslohn hinausgehenden Betrags ist es, die wirtschaftliche Grundlage der höheren, also geistigen Entwicklung des Arbeiters zu bilden. Das beide Bedingungen, die physische Entfaltung und geistige Entwicklung des Arbeiters, enthaltende Minimum nennt L. v. Stein, wie gesagt, das gesellschaftliche Existenzminimum; dieses werde mit dem Fortschritt der sozialen Gesittung sich naturgemäß für den Arbeitenden wirklich ergeben.

Die Ausführungen v. Steins bekunden die humane Gesinnung des verdienten Nationalökonomen. Der Lohn soll den Arbeiter befähigen, an der aufsteigenden Entwicklung, speziell an dem geistigen Fortschritt der Gesamtheit, teilzunehmen. Es ist ja ohne Zweifel schön, in diesem Sinne von einer „aufsteigenden Klassenbewegung“² zu reden. Aber ein richtiges Prinzip zur Bemessung der Lohnhöhe wird damit keineswegs gewonnen. Auch steht L. v. Stein noch allzusehr im Bannkreis gewisser liberal-ökonomischer Idole. Er redet von „unveränderlichen“ Naturgesetzen der Nationalökonomie, während er gleichwohl die Änderung dieser „mathematischen“ und „unabänderlichen“ Gesetze von der historischen Entwicklung erwartet. Einen Mangel an Klarheit in den philosophischen Grundanschauungen bekundet es ferner, wenn v. Stein den Widerspruch zwischen den Lehren der liberalen Nationalökonomie einerseits und der Idee der „gesellschaftlichen Gesittung“ anderseits konstatiert, zugleich jedoch in diesen Lehren und der ihnen entsprechenden Praxis nichts Mißbräuchliches, sondern das „Gesetzliche“ des wirtschaftlichen Lebens findet. Was sodann L. v. Stein über die gesellschaftliche Entwicklung sagt, läßt den Menschen gewissermaßen als ein willenloses Wesen am Gängelbände der sozialen Evolution erscheinen, während doch der Mensch offenbar als das gestaltende Subjekt und als die Hauptursache des Fortschritts vermöge seiner geistigen Natur sich darstellt. Die historische Entwicklung ist nicht bloß das äußere, ergänzende Korrektiv der in sich selbst unabänderlich, sittenfreien Nationalökonomie. Vielmehr fassen wir die Aufgabe der Gegenwart und Zukunft dahin auf, daß die Nationalökonomie von innen heraus geheilt werden muß, indem ihre Lehren die nationalökonomische Bedeutung und Geltung ethischer und sozialer Prinzipien anerkennen, die praktische Wirtschaftspolitik aber gerade in der Lohnfrage von den Rücksichten der Gerechtigkeit und des Gemeinwohls geleitet werden müsse.

II. Die sozialistische Ausbeutungstheorie. Das „eherne Lohngesetz“ Lassalles stimmt im wesentlichen mit dem Ricardoschen Lohngesetz überein, wenn auch die Lassallesche Formulierung schroffer und gehässiger ist. Der durchschnittliche Arbeitslohn bleibt auf den notwendigen Lebensunterhalt reduziert. Um diesen Punkt bewegt sich der wirkliche Taglohn. Er kann nicht dauernd tiefer sinken; sonst würde die Arbeiterbevölkerung durch Elend sich vermindern, das Angebot von Händen sich verringern, der Lohn darum steigen müssen. Er kann sich aber auch nicht dauernd über jenen Durchschnitt erheben; sonst würden die Arbeiter sich vermehren, die Zahl der zur Arbeit angebotenen Hände wachsen, der Lohn wieder auf seinen

¹ Ebd. 265.² Ebd. 266.

früheren Stand herabgedrückt werden. „Daß Arbeiter und Arbeitslohn immer herumtanzen um den äußersten Rand dessen, was nach dem Bedürfnis jederzeit zu dem notwendigsten Lebensunterhalt gehört, . . . das ändert sich nie.“¹

Ein allgemeines volkswirtschaftliches Gesetz ist das „eherne Lohngesetz“ aber nun doch nicht. Es gilt nur unter bestimmten Voraussetzungen, nämlich wo Angebot und Nachfrage schrankenlos herrschen, der isolierte Arbeiter einem eigensüchtigen und übermächtigen Unternehmertum gegenübersteht. Unbewiesen und den tatsächlichen Verhältnissen kaum entsprechend ist ferner die Behauptung, daß mit Erhöhung des Lohnes über die gewohnte Lebensnotdurft alsbald eine Vermehrung der Geburten stattfinden werde, oder mit der Senkung der Löhne eine Abnahme der Kindererzeugung. Schließlich bedarf es schon etwas längerer Zeit, bevor die Neugeborenen ihre Hände anbieten können. Sie sind nicht gleich nach der Geburt schon konkurrenzfähig.

Das „eherne Lohngesetz“ ist heute von den Sozialisten preisgegeben. Schon Marx war kein Anhänger dieses Gesetzes. Er erkannte auch an², daß der Umfang sog. notwendiger Bedürfnisse ein historisches Produkt und von der Kulturhöhe abhängig sei. Seine Ausbeutungstheorie hat er, wie schon gesagt wurde, auf anderer Grundlage aufgebaut. Im Arbeitstag ist nach Marx zu unterscheiden zwischen der notwendigen Arbeitszeit, in welcher der Arbeiter den Wert seines Lebensunterhalts produziert, und der Surplus-Arbeitszeit. Während dieses zweiten Teiles wird der Arbeiter „exploitiert“, erzeugt er den „Mehrwert“. Es besteht ein Unterschied zwischen dem Tauschwert der Arbeit, den der Arbeiter im Lohn empfängt, und der Verwertung der Arbeitskraft durch den Unternehmer. Der Arbeiter empfängt nur, was zur Erhaltung seiner Arbeitskraft nötig ist, und nicht, was dem Werte seines Erzeugnisses entspricht. Die Differenz eignet sich der Unternehmer an. Das Kapital ist aufgehäufte fremde Arbeit. Durch Verlängerung der Arbeitszeit, durch Frauen- und Kinderarbeit usw. wird der Mehrwert für den Arbeitgeber gesteigert. Auch dient dazu jede Minderung in den Unterhaltskosten des Arbeiters und somit des Tauschwertes der Arbeitskraft, ferner die Freisetzung, Verdrängung von Arbeitern durch Einführung neuer Maschinen, durch Bildung einer industriellen Reservearmee, relative Übervölkerung. Das Angebot solcher Überzähligen erleichtert die Lohndrückerei. Schweiß- und bluttriefend geht das Kapital aus der Produktion hervor und wächst mehr und mehr an. Die „Akkumulation des Kapitals“ aber bedeutet die Reproduktion des Kapitalverhältnisses auf einer sich stets erweiternden Stufenleiter. Sie bedeutet das Anschwellen der Kapitalien, der Masse des Mehrwerts, d. i. der unbezahlten fremden Arbeit, auf der einen Seite, die Ver-

¹ Offenes Antwortschreiben 12. Vgl. Cathrein, Moralphilosophie II³ 180 ff.

² Kapital III, 2. Teil (1894) 395.

mehrung und fortschreitende Verelendung des Proletariats auf der andern Seite, bis endlich die Warenproduktion aufhört, indem die kapitalistische Produktionsweise in eine kommunistische verwandelt wird¹. Alles das ist uns schon aus der Lehre vom marxistischen Sozialismus (Bd. I) bekannt.

An den Satz von der Hoffnungslosigkeit der Arbeiter in der gegenwärtigen Ordnung kapitalistischer Produktion glaubten indes die Arbeiter selbst schon lange nicht mehr. Der Lehre von einer naturnotwendig fortschreitenden Verelendung war, insbesondere durch die Erfolge der Gewerkschaften, der Boden entzogen. Und die bestgestellten Arbeiter traf man vor dem Weltkrieg, wie Bernstein sagte², „gerade in solchen Gewerben mit sehr hoher, die infamst geschundenen Arbeiter in solchen mit sehr niedriger Mehrwertsrate“.

Irreführend ist auch die Unterscheidung zwischen absolutem und relativem Lohne. Man will dabei unter absolutem Lohne „die Größe der Entlohnung eines Arbeiters verstehen, ohne Rücksicht darauf, welcher Teil des durch seine Arbeit erzeugten Produkts ihm bei der Verteilung zufällt“. Wirft die Arbeit des in Betracht kommenden Arbeiters der Gesellschaft einen Reinertrag von 1200 *M* ab, und erhält der Arbeiter als absoluten Lohn 600 *M*, so würde der relative Lohn nur 50 % betragen usw.

Dem Arbeiter fällt zunächst kein Teil des durch seine Arbeit erzeugten Produkts bei der Verteilung zu. Das Produkt, physisch und mit seinem Werte, steht und bleibt im Eigentum des Unternehmers. Die „Verteilung“ wird, wie bereits gesagt, nicht juridisch verstanden, sondern ökonomisch, in dem Sinne, daß der Produktionsertrag als Wertgröße aufgefaßt wird, als die Quelle, aus der die Einkommen der an der Produktion Beteiligten sich ableiten.

Es wird ferner nicht angehen, den Effekt der Produktion ganz oder zum Teil lediglich auf Rechnung der Arbeit des Lohnarbeiters zu setzen und den Lohn nach der relativen Produktivität dieser Arbeit zu bemessen. Zum Zustandekommen des Produkts und seines Wertes tragen außer der Arbeit, zugleich mit ihr, noch andere Ursachen, Umstände, Bedingungen in unzerlegbarer Einheit der Kausalität bei: die Güte des Rohmaterials, die technische Vollkommenheit der Maschinen, welche die Produktivkraft der Arbeit erhöhen, die Anlage, die Betriebsorganisation, die Arbeitsteilung, die geschäftliche Fähigkeit und Tüchtigkeit des Unternehmens nach der technischen und kaufmännischen Seite hin. Es ist also eine offenbare Überschätzung der ausführenden körperlichen Arbeit, was der Ausbeutungstheorie zu Grunde liegt.

12. Hermann Roeslers Lehre vom Arbeitslohn³: „Das Einkommen der Arbeit oder der Arbeitslohn wird reguliert durch die Größe der Arbeitsleistung.“ Dieses Prinzip brauchte und konnte in der Zunftperiode nicht mit der Strenge zur Geltung gebracht werden wie heute, insbesondere wegen der häuslichen Gemeinschaft der Gesellen mit den Meistern, ferner wegen des „regelmäßigen Aufrückens der ersteren auf die

¹ Vgl. Bd. I², Kap. 4, § 4, S. 349 ff. (319 ff.).

² Voraussetzungen des Sozialismus (1899) 43 ff. 105 172 f.

³ Vorlesungen über Volkswirtschaft (1878) 420 ff.

Stufe der letzteren, so daß die Lohnperiode mehr eine vorübergehende und vorbereitende Vorstufe der Zunftarbeit war und als Durchgang zur Meisterschaft keinen selbständigen Arbeitsmaßstab vertrat. Diese Momente sind in der kapitalistischen Wirtschaftsperiode zum größten Teil hinweggefallen. In der Neuzeit ist der Geldlohn das Regelmäßige und damit das Heraus-treten der Arbeit aus der Lebensgemeinschaft mit dem Kapital. Ferner kann die Arbeit jetzt nicht mehr als bloße Vorstufe des Kapitals angesehen werden, sondern sie bildet eine besondere gesellschaftliche Klasse, welcher im großen und ganzen der Übergang zur Selbständigkeit des Kapitals verschlossen ist.“ Darum fordert Roesler für die heutigen Verhältnisse, daß, „soweit es sich um die objektive und allgemeine Regulierung des Lohnes handelt, die Arbeitsanstrengung gelohnt werde im Verhältnis der damit verbundenen Arbeitsleistung, deren Maß die produktive Leistung ist“¹. Damit sei die Verwendung des Prinzips des Unterhalts bei der Lohnbestimmung nicht ausgeschlossen. Nur müsse darauf Rücksicht genommen werden, daß der Unterhalt ein überaus dehnbarer Begriff sei. „Es wäre daher ganz korrekt zu sagen, der Lohn müsse immer gleich sein dem notwendigen Unterhalt der Arbeit, jedoch nach dem Maßstab der Arbeitsleistung.“² —

Sehr anerkennenswert ist es endlich, wenn Gustav Cohn³ den Mut hatte, innerhalb seiner nationalökonomischen Untersuchungen die Wahrung der Gerechtigkeit bei Bemessung der Lohnhöhe zu fordern, und wenn er überdies betonte, daß, wo es sich um das Maß des Wertes der menschlichen Arbeitsleistung handle, der Würdigung der menschlichen Persönlichkeit Rechnung getragen werden müsse. Zu einer vollkommenen Ausnützung seines prinzipiell unanfechtbaren Standpunktes gelangt indessen auch Gustav Cohn nicht.

Wir könnten die Aufzählung von Männern der Wissenschaft, die in der Lohntheorie sich ganz oder teilweise von den Lehren der klassischen oder der nachklassischen Schulen emanzipierten, um ein Erkleckliches vermehren⁴. Indessen die aufgeführten Beispiele genügen, um wenigstens

¹ Vorlesungen über Volkswirtschaft (1878) 420 f.

² Ebd. 428.

³ Grundlegung der Nationalökonomie (1885) 613 ff.

⁴ Erwähnen wir kurz Franz Oppenheimer (Theorie der reinen und politischen Ökonomie [1910] 409 ff.). Auch er spricht von dem „Bankrott der früheren Lohntheoretik“: Die industriellen Löhne haben, trotz aller Rückschläge in Krisenzeiten, auf die Dauer eine steigende Tendenz, obgleich doch das Angebot auf dem Arbeitsmarkt in der Regel, von einzelnen Momenten exaltierter Hausseperioden abgesehen, die Nachfrage übersteigt. Das könne die alte Konkurrenztheorie nicht erklären, und die moderne Wissenschaft habe überhaupt keine Lohntheorie mehr. Oppenheimer löst, wie er meint, jene Schwierigkeit mittels seiner „geozentrischen“ Theorie. Auf dem ländlichen Arbeitsmarkt gibt es kein Überangebot der „Ware“ Arbeit. Im Gegenteil, auf dem Lande bleibt die Nachfrage in steigendem Maße unbefriedigt (Leutenot). „Darum muß auf diesem Teilmarkt der Preis der Ware Arbeitskraft regel-

typisch die Geistesbewegung zu kennzeichnen, welche in der Lohnfrage mehr und mehr zum Durchbruch gelangte.

13. Zusammenfassung und Übersicht der wichtigsten Lohntheorien.

I. Die sog. pessimistischen Theorien: 1. Die Existenzminimumtheorie. Der Arbeitslohn bewegt sich um das Existenzminimum (Turgot, Ricardo, Lassalle). 2. Die ältere Lohnfondstheorie. Der Lohn hängt ab von der Größe des für die Bezahlung von Löhnen bestimmten Fonds und anderseits von der Zahl der Arbeiter (James Mill, Mac Culloch, J. Stuart Mill, dieser bis in die sechziger Jahre).

3. Das Gesetz der fallenden Lohnquote: Der Arbeiter nimmt an dem Fortschritt der Produktion nicht verhältnismäßig teil. Die Arbeiterklasse erhält einen immer geringeren Teil vom Nationalprodukt. Die Steigerung der Produktivität besteht darin, daß mittels derselben Arbeitsquantität immer mehr reales Produkt hergestellt wird. Der Lohn des Arbeiters aber bleibt auf den notwendigen Unterhalt beschränkt, und dieser repräsentiert nur einen bestimmten realen Produktbetrag. So Rodbertus.

II. Optimistische Theorien: 1. Die Produktivitätstheorie. Der Arbeiter wird entlohnt nach dem Nutzen seiner Arbeit für den Unternehmer (Senior, Brassey, Walker, P. Leroy-Beaulieu). Unter denselben Gesichtspunkt fallen noch die auf die Grenznutzentheorie gestützte Lohntheorie (Entlohnung nach dem Grenznutzen der Arbeiter oder dem Produkt des Grenzarbeiters: Marshall, Clark, Hobson) und die Thünensche Theorie.

2. Die Preistheorie Brentanos: Der Lohn ist Preis der Ware Arbeitskraft. Die Gewerkschaften müssen darum das Angebot dieser Ware in der Hand haben, um einen guten Lohn dem Arbeiter zu sichern. Brentano urteilt, es liege in der Macht der Koalition einzelner Gewerbe, ihren Lohn und damit den Durchschnittslohn aller Arbeiter zu erhöhen, denn die Kosten dieser künstlichen Lohnerhöhung fielen den Arbeitern keines Gewerbes zur Last; sie würden von den übrigen Gesellschaftsklassen außer den Arbeitern getragen. Das ist jedenfalls in dieser Allgemeinheit nicht der Fall. Die durch Lohnsteigerung bewirkte Preiserhöhung der Produkte trifft vielmehr auch die Arbeiter als Kon-

mäßig steigen — und darum steigt die Lohnklasse der städtischen Ungelernten trotz dem ehernen Lohngesetz und die höheren Lohnklassen trotz dem Überangebot von Arbeit auf ihren Teilmärkten. Die Basis der Lohnpyramide hebt sich, und mit ihr heben sich alle höheren Stockwerke.“ Die niederste Lohnklasse wird also nach Oppenheimer nicht durch die Ungelernten der Industrie gebildet, wie die „industriезентrische“ Auffassung annimmt, sondern in jeder Volkswirtschaft mit Freizügigkeit durch die Landarbeiter. Diese bilden die „Basis der Lohnpyramide“. Steigt der Landarbeiterlohn auf ein höheres Niveau (infolge der Abwanderung in die Städte), dann muß die Industrie beim nächsten Bedarf das höhere Landlohniveau wieder überbieten. So steigt langsam in Stadt und Land der durchschnittliche Lohn aller Stufen.

Wir werden die „Basis der Lohnpyramide“ anderswo suchen, indem wir das, was Oppenheimer für „unmöglich“ hält, tun: nämlich bestreiten, daß die Arbeitskraft eine „Ware“ sei, d. h. daß ausschließlich „ihr Preis durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt“ werde.

sumenten im weitesten Umfange. Übrigens findet das Streben nach höheren Löhnen praktisch auf die Dauer seine Grenze an wirtschaftlicher Möglichkeit, an der Notwendigkeit der Erhaltung und Vervollkommnung volkswirtschaftlicher Produktivität, prinzipiell an den Forderungen der Gerechtigkeit.

3. Der gerechte Lohn.

Die besondern Verhältnisse und Bedürfnisse der Kriegs- und Nachkriegszeit haben zu einer Höherbewertung der Handarbeit geführt, gleichzeitig mit einer für die Entwicklung der Produktivität bedenklichen Unterbewertung der geistigen Arbeit. Man hat gefragt, ob diese relative Höherbewertung der Handarbeit eine dauernde bleiben werde, was eben, schon aus Gründen der notwendigen Produktivitätssteigerung, verneint werden muß! Was von der Zukunft tatsächlich zu erwarten und zu fordern ist, das wird die auch der Handarbeit gebührende soziale Schätzung und materielle Bewertung sein. Gerechtigkeit, nichts anderes, verlangt die Arbeiterschaft: eine ihrer Bedeutung entsprechende Hochachtung, die ihrer Leistung entsprechende Löhnung.

§ 3.

Der gerechte Lohn als volkswirtschaftlich richtiger Lohn.

Literatur: Die Literaturangaben zum 2. Kapitel und zu § 2 desselben Kapitels. — Enzyklika „Rerum novarum“ Leos XIII. — Ch. Périn, *L'économie politique* (1890). — Castelein, *Le problème social et l'Encyclique* (1892). — Nicotra, *Le minimum de salaire et l'Encyclique „Rerum novarum“*. Traduit par Lalien (1893). — Verbaegen, *Le minimum de salaire* (1892). — Vermeersch, *Quaestiones de iustitia* (1901) n. 403 ff. — Ders., *De la Justice Légale à propos du salaire* (1898). — Cathrein, *Moralphilosophie I* (3. Aufl., 1899) 362 ff. 600 f. — K. Eberle, *Arbeit und Lohn* (1894). — A. M. Weiß, *Die Gesetze der Berechnung von Kapitalzins und Arbeitslohn* (1883). — Lehmkuhl, *Arbeitsvertrag und Streik* (4. Aufl., 1904). — Biederlack, *Die soziale Frage* (1907). — Hilgenreiner, *Die Erwerbsarbeit in den Werken des hl. Thomas*, im *Katholik* 1901, 139 ff. — Antoine, *Cours d'Économie Sociale* (4. Aufl., 1908) 606 ff. — Ders., *Les salaires et l'accroissement de la richesse générale* (1898). — v. Thünen, *Der isolierte Staat II*, 1. und 2. Abt. (1850/63). — H. Roesler, *Vorlesungen über Volkswirtschaft* (1878). — Libératore, *Grundsätze der Volkswirtschaft*. Übersetzt von Kuefstein (1891). — Cauwès, *Cours d'Économie Politique III* (3. Aufl., 1893) 21 ff. — A. Wagner, *Unternehmergewinn und Arbeitslohn* (2. Aufl., 1897). — Brentano, *Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung* (1893). — Ders., *Über Syndikalismus und Lohnminimum* (1913). — Ders., *Lehre von den Lohnsteigerungen*, in *Conrads Jahrbüchern XVI* (1871). — Mithoff, *Die volkswirtschaftliche Verteilung*, in *Schönbergs Handbuch I* (4. Aufl., 1896) 700 ff. — Herm. Beck, *Gerechter Arbeitslohn* (1902). — Rüdiger-Miltnerberg, *Der gerechte Lohn* (1904). — Klien, *Minimallohn und Arbeiterbeamtentum*. Pierstorffs staatswissenschaftliches Seminar I, 2 (1902). — O. Conrad, *Lohn und Rente* (1909) 135 ff. — Kostanecki, *Arbeit und Armut* (1909). — Ch. Poisson, *Le Salaire des Femmes*. — Ant. Menger, *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag* (1891). — G. Cassel, *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag* (1900). — Th. Brauer, *Das Recht auf Arbeit* (1919). — Ders., *Lohnpolitik* (1922). — Heinr. Pesch, *Liberalismus, Sozialismus und christliche Gesellschaftsordnung*. 2 Bde. (1893). — W. Klopp, *Die sozialen Lehren des Freiherrn Karl v. Vogel-sang* (1894). — Die entsprechenden Abhandlungen in den Lehrbüchern von Philippovich, Conrad, Wagner, Schmoller usw. — Die Artikel über Lohn von F. Walter im *Staatslexikon der Görres-Gesellschaft III* (4. Aufl.), von L. Bernhard im *Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI* (3. Aufl.), von G. Adler und Harms im *Wörterbuch der Volkswirt-*

schaft II (3. Aufl.); ferner den Artikel von Paul Schröder über Lohn und Enzyklika in der Sozialen Revue Heft 9 u. 10 (1922), den von Konst. Noppel über Familienlohn in den Stimmen der Zeit CII (1921) 1 ff. — Schriften des Vereins für soziale Reform Bd. VIII IX X, Soziale Praxis, Soziale Kultur usw.

Es ist, um es auch hier zu wiederholen, nicht die Aufgabe des Nationalökonomen, zu untersuchen, welche Lohnbemessung den Anforderungen des Sittengesetzes entspricht, sittlich gut ist. Er überläßt die Entscheidung dieser Frage der Moralwissenschaft und den hierfür kompetenten Autoritäten. Für unsre Wissenschaft bildet die volkswirtschaftliche Aufgabe (Bedarfsdeckung im Sinne wahrer Volkswohlfahrt) das „obiectum formale“, den besondern Gesichtspunkt, unter welchem wir auch die Lohnfrage zu untersuchen und zu beurteilen haben. Da wird es sich nun aber bei vorurteilsfreier Prüfung herausstellen, daß, was die Moral als gerechten Lohn bezeichnet, zugleich den volkswirtschaftlich richtigen Lohn erkennen läßt.

Vorab noch einige

1. Vorbemerkungen über Arbeitsverhältnis, Lohnverhältnis und Arbeitsvertrag. Wir wiederholen hier nur die allgemeinen Grundsätze, die wir an anderer Stelle, besonders im dritten Bande, ausführlicher entwickelt haben.

1. Das Arbeitsverhältnis ist seiner Natur nach geneigt und bestimmt, ein soziales Band zwischen den Beteiligten zu sein; es braucht und darf nicht Grund und Mittel einer Zerklüftung der Gesellschaft werden. 2. Nicht die bloße Produktion von Gütern ist Endzweck der Arbeit, sondern das Wohl aller bei der Produktion Beteiligten wie der ganzen Gesellschaft. 3. Die Arbeit ist eine persönliche Tat, die Arbeitskraft ein persönliches Gut — keine Sache, keine Ware, sondern Tat und Gut eines freien, moralischen, mit natürlichen, unveräußerlichen Zwecken, Rechten, Pflichten ausgestatteten Wesens. 4. Die absolut freie, willkürliche Festsetzung der Arbeitsbedingungen seitens der Kontrahenten, eventuell unter Ausnützung bloßer Machtverhältnisse, ist unvereinbar mit den natürlichen Pflichten der Beteiligten und mit dem Gemeinwohl der ganzen staatlichen Gesellschaft. Darum wird es die Aufgabe der das Wirtschaftsleben regelnden Faktoren sein, in wirksamer Weise insbesondere die geistige, sittliche, materielle Unterdrückung und Ausbeutung der Arbeiter, die Auflösung der Arbeiterfamilien und die Vernachlässigung der Jugenderziehung zu verhindern und dafür Sorge zu tragen, daß der Arbeiter sich nicht etwa, durch die Schwierigkeit der Verhältnisse gezwungen, im Arbeitsvertrag Bedingungen aufnötigen lasse, welche der menschlichen und christlichen Würde, den natürlichen und sittlichen Pflichten des Arbeiters widersprechen. Andererseits ist aber auch eine Vergewaltigung und ungerechte Beeinträchtigung der Arbeitgeber, schon mit Rücksicht auf die Anforderungen der volkswirtschaftlichen Aufgabe, auszuschließen.

Für die richtige Beurteilung der Lohnfrage empfiehlt es sich sodann, noch einmal auch an die wahre Natur des Lohnvertrags zu erinnern.

Dieser ist: 1. kein Kaufvertrag, weil Arbeitskraft und aktive Arbeitsleistung nicht unter den Begriff der „Ware“ fallen, nicht mit den materiellen

Gütern auf die gleiche Stufe gestellt werden und nicht in das Eigentum des Käufers übergehen können. Der Mensch ist und bleibt innerhalb der wirtschaftlichen Ordnung stets „Subjekt“ und „Ziel“, das materielle Gut immer und überall bloß „Objekt“ und „Mittel“; 2. kein Mietsvertrag, als dessen Objekt die Arbeitskraft angesehen würde; denn die Arbeitskraft ist untrennbar mit dem Arbeiter verbunden und kann ebenso wenig wie dieser als Mietsobjekt in den Besitz eines andern übergehen; 3. kein Gesellschaftsvertrag im juristischen Sinne; er begründet keine gleiche Gesellschaft (*societas aequalis*), bei welcher die gesellschaftliche Autorität letztlich der Gesamtheit aller Gesellschafter zusteht, die Gesamtheit die Verluste trägt, den Gewinn unter ihre Glieder verteilt usw. Im ethischen Sinne mag man von einer „*societas inaequalis*“ hier sprechen, insofern Arbeiter und Unternehmer in solidarischer Gemeinschaft miteinander, wenn auch mit Über- und Unterordnung, an der Herstellung der Gebrauchswerte beteiligt sind¹.

Der „Lohn-“ oder „Arbeitsvertrag“ bildet vielmehr eine besondere Vertragsart für sich selbst; — er ist ein „*contractus sui generis*“, der mit andern Vertragsarten manche Berührungspunkte hat, aber nicht mit ihnen verwechselt werden darf².

Subjekt dieses Vertrags ist der freie Mensch, der hier verspricht, seine Arbeitskraft im Dienste eines andern zu gebrauchen und dafür einen dem Werte seiner Leistung entsprechenden Lohn von dem andern Kontrahenten empfängt.

Unmittelbares Objekt des Vertrags ist die Ausübung der menschlichen Tätigkeit, der äußere Akt der menschlichen Arbeitskraft; die unmittelbare Wirkung des Vertrags ist das Recht, diesen äußeren Akt von dem Arbeiter zu verlangen, und die Pflicht des Arbeiters, denselben gebührend zu vollziehen.

Insofern nun der Arbeiter durch den Vertrag zur Arbeitsleistung, zur Betätigung der Arbeitskraft sich verpflichtet, die Arbeitskraft aber hinwiederum unzertrennlich mit seiner Person verbunden ist, wird auch die Person indirekt durch den Vertrag — bzw. die aus demselben resultierende Verpflichtung zur persönlichen Arbeitsleistung — in ein genau umgrenztes Verhältnis zum Arbeitgeber gebracht.

Wie jeder Kontrakt, so wird der Dienstvertrag abgeschlossen durch die bindende Erklärung des übereinstimmenden Willens der Kontrahenten bezüglich der Übernahme einer Verbindlichkeit. Diese Verbindlichkeit ist hier eine zweiseitige. Jede der beteiligten Personen muß leisten, jede erhält unmittelbar durch den Vertrag ein Forderungsrecht, welches zu seinem Inhalt die Befugnis hat, gegen den andern Kontrahenten eine Forderung auf die vereinbarte Leistung zu

¹ Die französisch-belgische Schule von Angers stand unter dem Einfluß des liberalen Wirtschaftsindividualismus. Die Entlohnung blieb ihr zufolge der freien Vereinbarung überlassen. Im Bedürfnisfalle sollte die freie Liebestätigkeit der Unternehmer einer Notlage der Arbeiter abhelfen. — Die an Karl v. Vogelsang sich anschließende Schule sah in dem Arbeitsvertrag einen Gesellschaftsvertrag und zog dann aus dieser Auffassung die entsprechenden Folgerungen. (Vgl. die sog. „Haider Thesen“, in der Monatsschrift für christliche Sozialreform 1883, Heft 7 und 8.) Nach unsrer Auffassung ist der Arbeitsvertrag Lohnvertrag, als solcher aber, wie oben gesagt wird, ein „*contractus sui generis*“.

² Vgl. Bd. III, Kap. 2, § 6, S. 207 ff. 217 f.

erheben. So verpflichtet sich der Arbeiter im Dienstvertrag zu einer der Art nach bestimmten Arbeitsleistung, aber er gewinnt anderseits den Rechtsanspruch auf den gebührenden Lohn. Dem entspricht aufseiten des Arbeitgebers das Recht, vom Arbeiter den Vollzug der äußeren Arbeitsleistung zu fordern, und anderseits die Pflicht, den gebührenden Lohn zu zahlen.

Es hat Vertreter der Rechtswissenschaft gegeben, welche als Inhalt eines jeden vertragsmäßig begründeten Forderungsrechts die Herrschaft über den Willen des Verpflichteten bezeichneten. Wir teilen diese Ansicht nicht, weil nicht jedes Forderungsrecht eine persönliche Subordination des Verpflichteten notwendig bedingt. Wenn aber das Dienstverhältnis in gewissem Umfang eine Unterordnung des Arbeiters unter die Autorität des Arbeitgebers einschließt, so erklärt sich dies lediglich aus der Eigenart der durch den Dienstvertrag begründeten Verbindlichkeiten.

Da nämlich der Arbeiter zu einer nach Art und Zeit bestimmten Betätigung seiner Arbeitskraft kontraktlich sich verpflichtet, diese Arbeitsleistung aber schon ihrer Natur nach einer gewissen äußeren Leitung bedarf — namentlich wo viele Kräfte zur Erzielung eines einheitlichen Effekts oder Produkts zusammenwirken müssen —, so tritt der Arbeiter durch den Dienstvertrag selbst in ein genau umgrenztes Unterordnungsverhältnis zum Dienstherrn. Wir sagen: in ein genau umgrenztes Verhältnis, insofern zum unmittelbaren Gegenstand des Dienstvertrags nicht bloß die Pflicht des Arbeiters gehört, den äußeren Akt irgendwie zu setzen, sondern überdies bei Ausführung der Arbeit sich der Leitung seines Dienstherrn zu unterstellen¹. Diese Abhängigkeit steht nicht im Widerspruch mit der Idee der freien Persönlichkeit, weil sie alle Rechte des Arbeiters, seine menschliche Würde, seine höheren ethischen Pflichten voll und ganz zur Geltung gelangen läßt.

Der Sozialismus täuscht sich, wenn er meint, diese im richtig verstandenen sozialen Wesen der Produktion begründete Abhängigkeit der ausführenden von der leitenden Arbeit in seiner Zukunftsgenossenschaft beseitigen zu können². „Denkt man sich ein utopistisches Gemeinwesen ohne Privateigentum, mit Gemein-

¹ Der Fall, wo nur die Ablieferung eines anzufertigenden Werkes vereinbart wird, ohne daß die Arbeitsleistung in sich selbst der Leitung des Bestellers unterliegt, bleibt hier außer Betracht. Es handelt sich dabei nicht um ein eigentliches Dienstverhältnis, sondern um einen Kauf; demgemäß wird hier auch kein Lohn bezahlt, sondern nur der Preis für das vollendete Werk. Die Vergeltung für die Arbeit, die sonst als Lohn erscheint, bildet einen Bestandteil jenes Preises.

² Zwar will der sog. „wissenschaftliche Sozialismus“ die Ungerechtigkeit des Dienst- und Lohnverhältnisses nicht gerade zum prinzipiellen Ausgangspunkt seiner Lehren machen. Als evolutionistische Theorie erwartet er vielmehr gemäß der materialistischen Geschichtsauffassung alles Heil von der naturnotwendig in der Richtung zum Kollektivismus hin voranschreitenden historischen Entwicklung. Allein die Lehre vom „Mehrwert“, wie Karl Marx sie im „Kapital“ darlegt, soll doch unverkennbar auch dazu dienen, die Ungerechtigkeit des Lohnverhältnisses als solchen zu erweisen. Jedenfalls hält der Sozialismus das Lohnverhältnis für die letzte geschichtliche Form einer des Menschen unwürdigen Abhängigkeit. Auf die Sklaverei folgte die Hörigkeit und Leibeigenschaft, auf diese der Lohnvertrag, während der Zukunftsstaat die Menschheit auch von dieser Fessel befreien soll.

besitz der Gesamtheit“, sagt Hermann Roesler¹, „so müßten jedenfalls Personen aufgestellt sein, welche nach den Tendenzen des Gesamtbesitzes die technischen Arbeitsleistungen anzuordnen und zu überwachen hätten. Die dienstliche Stellung der Arbeit wäre genau dieselbe, nur wäre mit dem Privateigentum ein Hauptfundament der persönlichen Freiheit der Gesellschaft entzogen, und es wäre unmöglich, daß dann der soziale Zustand der arbeitenden Klasse mehr Freiheit enthielte als beim Bestand des Privateigentums. Denn die Freiheit kommt nicht von selbst aus der Luft dahergeweht, sie ist ein zusammenhängendes Gebäude von sich gegenseitig stützenden und ergänzenden rechtlichen Einrichtungen. Dieser Bau stürzt zusammen, wenn das Fundament zerstört wird. Liegt daher der Dienstcharakter der Arbeit unabweislich in ihrer auf Beherrschung der Natur für gesellschaftliche Kulturzwecke gerichteten Bestimmung und ist er ebenso unabwendbar wie die Unterwerfung des Soldaten unter den Befehl seines Vorgesetzten, so ist anderseits die Freiheit oder Unfreiheit ein davon ganz und gar unabhängiger Rechtszustand, der die gesamte Rechtsentwicklung der Gesellschaft zur Quelle hat. Wie der Soldat entweder ein Sklave oder Leibeigener, oder auch ein freier Mann sein kann, so auch der Arbeiter. Nichts Törichtereres daher als der Wahn, daß die Freiheit der Arbeit notwendig die Abschaffung des Privateigentums erfordere, und keine größere Verkehrtheit als die Meinung, daß der Sozialismus und Kommunismus die Sache der freien Arbeit vertrete. In einer so von den Leidenschaften der Selbstsucht und Herrschsucht durchwühlten Gesellschaft, wie das moderne Europa sie darstellt, wäre die Aufhebung des Privateigentums gleich dem Niederreißen des schützenden Dammes, über welchen die Flut der Unfreiheit der Massen unfehlbar hereinbrechen würde.“

Es ist der Dienstcharakter der Arbeit also nicht etwa lediglich eine beklagenswerte Folge der Armut der arbeitenden Klassen, nicht eine bloß willkürlich stipulierte Vertragsbedingung, auch nicht eine rein historische Tatsache, ein Mißstand, dessen allmähliche Überwindung von der fortschreitenden Kulturentwicklung erhofft werden dürfte. Nein, es handelt sich dabei um eine durch die Natur der Produktion sowohl wie der menschlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse geforderte Tatsache, um eine für den materiellen Fortschritt der Menschheit unentbehrliche, in der Voraussetzung jeder Gesellschaftsordnung unersetzliche Bedingung. Gerade dadurch, daß der Besitz die wirtschaftliche Funktion der produktiven Leitung und der Organisation der Arbeit ausübt, wird das dauernde und wohlgeordnete Zusammenwirken vieler menschlichen Kräfte ermöglicht. Nur so wird die Natur überwunden, nur so die Menschheit befähigt, in der Schöpfung festen Fuß zu fassen und die Basis einer emporsteigenden Entwicklung zu gewinnen. „Ohne den Besitz“, bemerkt Roesler², „könnte weder Gemeinschaft der Arbeit noch eine feste, über das bloße Naturleben hinausgehende Gemeinschaft der Menschen bestehen; ohne ihn wäre die Menschheit gleich einem Sandhaufen, der von jedem Windstoß verweht werden kann. Indem der Besitz Herrschaft verleiht, wird dadurch ein gesellschaftlicher Druck erzeugt auf die Nichtbesitzer, die sich deshalb dem Willen der Besitzenden zu unterwerfen haben. Dieser Druck erzeugt aber von der andern Seite einen

¹ Über die Grundlehren der von Adam Smith begründeten Volkswirtschaftstheorie² (1871) 101 f.

² Vorlesungen über Volkswirtschaft (1878) 80 f.

Gegendruck, und dieser bewirkt, daß der Besitz auch für die Existenz der Nichtbesitzenden einzutreten hat, worin der ursprüngliche Keim aller Gemeinnützigkeit und damit aller bürgerlichen Tugenden gelegen ist. Denn der Besitz muß die Arbeit pflegen und erhalten; das Interesse wird zur Verantwortlichkeit und zur Pflicht auf beiden Seiten.“

Kurz, jene Unterordnung, welche der Dienstvertrag für den Arbeiter herbeiführt, beeinträchtigt an und für sich keineswegs dessen Würde, Freiheit, persönliche Rechte, ist aber anderseits durch die Natur der Produktion, die aufsteigende Entwicklung der Menschheit gefordert und befestigt die ökonomische Existenz der Nichtbesitzenden auf dem Boden des produktiven Zusammenwirkens mit dem Besitz. Sie kann mißbräuchlich zu einem drückenden Herrschaftsverhältnis über den Arbeiter ausgebaut werden. Gegen dieses mißbräuchliche Herrschaftsverhältnis insbesondere richtet sich der Emanzipationskampf der Arbeiter.

Die sozialistische Theorie, die an der Forderung nach Aufhebung der Lohnarbeit festhalten möchte, hat schärfste Zurückweisung gerade wieder auch von sozialistischer Seite gefunden. Woher diese Forderung? fragt Bernstein¹. Er führt sie auf zwei Stammwurzeln zurück.

Einmal auf die alte sozialistische und kommunistische Utopie: „In Moores Utopia, in Campanellas Sonnenstaat, in Morellys Naturstaatgemeinde, in Babeufs Gleichheitsgemeinschaft, in Cabets Ikarien, in Fouriers Phalansterium, in Owens Harmoniekolonien ist für die Lohnarbeit kein Platz. Aber all diesen Idealgesellschaften hat die kapitalistische Entwicklung unbarmherzig ihre Voraussetzungen entzogen. Im Zeitalter der endlosen Kohlenreviere mit immer tieferen und weiter ausgedehnten Kohlengruben und immer gewaltigeren Hüttenwerken, der gigantischen Maschinenfabriken, der Schuh-, Textil-, Möbel- usw. städte einerseits und des riesenhaften weitverzweigten Menschen- und Güterverkehrs und einer ungeheuer gesteigerten und vervielseitigten Produktion haben diese Utopien aufgehört, irgend welche Denkbareit zu haben.“

Sodann hat die Forderung nach Beseitigung der Lohnarbeit in der marxistischen Arbeitswerttheorie ihre zweite Grundlage. Heute aber ist die Unhaltbarkeit der Werttheorie in der Marxschen Formulierung nahezu allgemein zugestanden. Somit fällt auch diese zweite Stütze der sozialistischen Forderung weg.

Nach Bernstein hat der Satz: Beseitigung des Systems der Lohnarbeit, für alle absehbare Zeit keinen Sinn, ebenso wie die Idee der Abschaffung des Geldes zur Zeit reine Utopie ist. „Im Phalansterium von 20 000 bis 30 000 Menschen kann man allenfalls ohne Geld auskommen und die Inschrift der Abtei von Thelema: Tu, was du willst! um das Diktum Krapotkins: Nimm vom Haufen! vermehren. In der Länder und Länderkomplexe mit Millionen und aber Millionen von Menschen umspannenden arbeitsteiligen Volkswirtschaft unsrer Zeit — und wir wollen doch darin nicht rückwärts gehen — ist dergleichen undenkbar. Mit dem Gelde werden wir den Lohn noch sehr lange behalten. Die Gewerkschaften handeln aber durchaus im Einklang mit den Entwicklungstendenzen der Volkswirtschaft, wenn sie ... gerade darauf hinwirken, die Form Arbeitslohn aufrecht zu erhalten bzw. rein herauszuarbeiten, wenn sie allen Versuchen, durch Gewinnbeteiligung,

¹ Vorfragen einer sozialistischen Theorie der Gewerkschaftsbewegung, in den Sozialistischen Monatsheften II (1906) 342.

Kapitalbeteiligung usw. das Lohnarbeitsverhältnis zu verwischen, sich ablehnend gegenüberstellen. Wie gut diese Beteiligungen in einzelnen Fällen auch gemeint sein mögen, so beruhen sie doch auf einer Verkennung der Stellung der Einzel-fabrik und ihrer Arbeiter im Wirtschaftsorganismus der Gegenwart. Nicht dem System der Lohnarbeit gilt der Kampf, denn das ist eng mit dem Wesen der arbeitsteiligen Volkswirtschaft verbunden, auf dessen große Vorteile die Menschheit nicht wird verzichten wollen, auf das sie gar nicht wird verzichten können. Worauf der Sinn gerichtet sein muß, und worauf er denn auch in der Praxis immer mehr sich richtet, das ist die Fortentwicklung des Systems der Lohnbestimmung. Das Arbeitsverhältnis bleibt im wesentlichen Lohnverhältnis, gleichviel ob die Arbeit im Auftrag von privaten Unternehmern, von Kommunal-verwaltungen oder von Staatsanstalten verrichtet wird. Aber das System der Lohnbestimmung, die Methoden der Lohnberechnung, das ganze Rechtsverhältnis des Arbeiters in der Arbeit, das sind Dinge, die schon heute immer mehr Kollektivcharakter annehmen bzw. kollektiver Festsetzung und Überwachung unterstehen, und diese kollektive Regelung immer mehr im Sinne eines ganzen Arbeitsrechts zu entwickeln, das den Arbeiter gegen Lohndruck beim Entgelt der Arbeit, gegen Willkür und Günstlingswirtschaft bei Aufnahme und Lösung des Arbeitsverhältnisses sicher stellt, das ist ein Stück sozialistischer (?) Arbeit, das zwar nicht ausschließlich von den Gewerk-schaften verrichtet werden kann, das aber doch im wesentlichen ihnen zufällt, für dessen Besorgung sie unentbehrlich sind, und das ihnen auch für die Zeit noch Funktionen anweist, wo die kapitalistische Herrschaft ihr Ende gefunden haben wird.“

Auch den andern „schönen Gedanken“, die Arbeit überhaupt dadurch abzuschaffen, daß man sie durch die anziehende und abwechselnde Beschäftigung ersetze, wie sie Fourier und dessen Vorgänger Morelly vorgeschwebt, verweist Bernstein ins Traumland¹: „Durch Vervollkommnung der Technik, durch Fortentwicklung der Fabrik- usw. hygiene, durch starke Verkürzung der Arbeitszeit kann und wird die Arbeit mancher ihr heute anhaftender Unannehmlichkeiten entkleidet werden; aber die Grubenarbeit, die Arbeit in mechanischen Webereien, die Arbeit in Schmelzhütten, in Schuhfabriken, in Steinbrüchen usw. anziehend zu gestalten, das wird der Technik schon deshalb schwerlich jemals gelingen, weil jeder ihrer Fortschritte die Menschen in größere Abhängigkeit, sei es von der einzelnen Maschine, sei es vom Räderwerk des Betriebes als Ganzen, gebracht hat. Anziehend ist nur die Beschäftigung, die in sich selbst entweder das Moment der Abwechslung oder das der schöpferischen Betätigung trägt, und beides wird der modernen Arbeit für die große Masse der Arbeiter immer wieder durch Vervollkommnung der Technik entzogen. Und wenn auch die Technik die Berufsgrenzen fortgesetzt ändert, hier die Mauern, die bisher Beruf von Beruf trennten, sehr verdünnt und dort sie vielleicht ganz nieder-reißt — man denke nur, wie nahe sie den Tischler, den Schuhmacher usw. durch deren Maschinen dem Mechaniker, den Schreiber durch die Schreibmaschine dem Schriftsetzer, den Kutscher durch den Kraftwagen dem Schlosser gebracht hat usw.,

¹ Bernstein, Vorfagen einer sozialistischen Theorie der Gewerkschaftsbewegung, in den Sozialistischen Monatsheften II (1906) 845. Man braucht hier natürlich nicht jedem Worte Bernsteins beizustimmen.

und wie sehr sie damit den Übergang von Beruf zu Beruf schon erleichtert hat —, die Berufsarbeit hat sie darum doch nicht abgeschafft. Wo handwerksmäßig produziert wurde, war es möglich, zwei Stunden Werkstattarbeit zu machen und dann eine Weile Gartenarbeit zu verrichten, und ähnliches; mit dem modernen Fabrikorganismus ist solcher Spaß unvereinbar. Die Organisation der modernen Fabrik erheischt Unterordnung der einzelnen unter die Bedürfnisse des Gesamtbetriebs, ein ununterbrochenes Hand-in-Hand-Arbeiten vieler. Sie duldet so wenig Launen der einzelnen, wie dem Straßenbahnfahrer die Freiheiten erlaubt sind, die der Droschkenkutscher sich gestatten durfte. Daran kann kein Sozialismus etwas ändern, wollen wir nicht die Produktion, den Verkehr usw. enorm verteuern und damit den gesellschaftlichen Reichtum wieder entsprechend vermindern. Jenseits der Fabrik und der ihr entsprechenden sonstigen Unternehmung beginnt das Reich der Freiheit, das Reich der anziehenden und abwechselnden Beschäftigung, und wir werden dieses Reich um so mehr ausdehnen und ausstatten, allen ein um so größeres Quantum Muße und um so reichere Mittel zur freien und schöpferischen Selbstbetätigung sichern können, je mehr in der Fabrik selbst Ordnung und Gesetz herrschen. Darüber zu wachen, daß sie demokratische Ordnung, demokratisches Gesetz werden und, soweit erreicht, bleiben, dazu sind heute und in alle absehbare Zukunft die Gewerkschaften da.“

Wesentlich verschieden von der Beseitigung des Systems der Lohnarbeit ist die von der christlichen Gesellschaftslehre mit Nachdruck vertretene Forderung, einer fortschreitenden Proletarisierung des Volkes entgegenzuwirken. Daher der Kampf für die Erhaltung des wirtschaftlich selbständigen Mittelstandes, das Eintreten für die Produktivgenossenschaft, wo sie möglich ist, darum auch die Forderung, das Arbeitsverhältnis im konstitutionellen Sinne zu gestalten, den Arbeiter in der Berufs- und Arbeitsgemeinschaft neben den Unternehmer zu stellen, ihm Anteil am Geschäft zu gewähren, ihm durch ein richtig aufgebautes und durchgeführtes Betriebsrätesystem Einfluß auf die Verwaltung des Betriebes zu verschaffen.

2. Prinzip der Lohnbestimmung. Nicht bloße Willkür kann über die Lohnbemessung entscheiden, nicht Willkür und Habsucht des Unternehmers, nicht Willkür und Habsucht der Arbeiter und auch nicht das bloße Machtverhältnis der beiderseitigen Organisationen. Eine befriedigende Lösung der Lohnbestimmungsfrage ergibt sich nur dann, wenn man dabei von einem als wahr begründeten Prinzip ausgeht, welches zugleich der Anforderung wahrer allgemeiner Wohlfahrt unzweifelhaft genügt. Dem vernünftig denkenden Menschen liegt die Annahme nahe, daß für die Lohnbemessung ein Prinzip der Gerechtigkeit die oberste und letzte Entscheidung darbiete: Die Lohnfrage ist eine Frage auch des natürlichen Rechts und der natürlichen Gerechtigkeit. So hatte schon der edle und machtvolle Vorkämpfer einer christlichen Sozialreform Karl Freiherr v. Vogelsang gelehrt. Er wies der Sozialwissenschaft die Aufgabe zu, im Verein mit der Moraltheologie aus den ewigen naturrechtlichen Grundsätzen über den gerechten Lohn, welche die alten, bewährten Moralisten nur auf die Hausdiener anzuwenden Veranlassung hatten, diejenigen Folgerungen abzuleiten, vermöge deren das moderne Verhältnis zwischen

Arbeiter und Unternehmer auf der Basis der Gerechtigkeit geordnet werden könne¹.

Mag es auch schwer oder unmöglich sein, den gerechten Lohn ganz bestimmt oder gar ziffernmäßig bestimmt festzustellen, so bleiben doch die hier geltenden Rechtsgrundsätze von entscheidender Bedeutung für jede gesunde Lohnpolitik.

Die für die Bemessung des Lohnes in Betracht kommende Art der Gerechtigkeit ist den Moralisten zufolge die „iustitia commutativa“, die sog. ausgleichende Gerechtigkeit, die den Tauschverkehr in seinem ganzen Umfang beherrscht und regeln soll.

Wenn irgendwo im Tauschverkehr Leistung und Gegenleistung einander gegenüberstehen, fordert die Gerechtigkeit, wie wir sahen, Gleichwertigkeit zwischen beiden. Das ist das oben² besprochene Prinzip der Äquivalenz, welches das ganze mittelalterliche Geschäfts- und Verkehrsleben beherrschte und insbesondere der kirchlichen Zins- und Wuchergesetzgebung zu Grunde lag.

Nun aber vollzieht sich innerhalb des Arbeitsverhältnisses ein Tausch. Zwar ist der Arbeitsvertrag kein bloßer Tauschvertrag und das Arbeitsverhältnis in seiner Totalität aufgefaßt durchaus kein gewöhnliches Tauschverhältnis. Allein es schließt einen Tausch besonderer Art ein. Es wird hier Arbeit geleistet, und der Lohn stellt die Gegenleistung dafür dar.

Die ausgleichende Gerechtigkeit fordert daher, daß der Lohn der Arbeitsleistung gleichwertig sei³.

Von höchster Bedeutung erscheint darum die Frage: Nach welchen Gesichtspunkten bestimmt sich die Gleichwertigkeit zwischen Arbeit und Lohn?

Die Arbeitskraft ist ein natürliches Gut des Menschen von der Natur bzw. dem Urheber der Natur dazu bestimmt und darum auch dazu befähigt, dem Arbeiter das Leben zu erhalten. An dieser natürlichen Bestimmung und Befähigung der Arbeitskraft nimmt, normale

¹ Vgl. Die sozialen Lehren des Freiherrn Karl v. Vogelsang. Von Wiard Klopp (1884) 369 f.

² S. 41 f. 91.

³ So lehrt auch der hl. Thomas von Aquin (S. theol. 1, 2, q. 114, a. 1): „Id enim merces dicitur, quod alicui recompensatur pro retributione operis vel laboris, quasi quoddam pretium ipsius. Unde sicut reddere iustum pretium pro re accepta ab aliquo est actus iustitiae, ita etiam recompensare mercedem operis vel laboris est actus iustitiae. Iustitiae autem aequalitas quaedam est.“ Worin diese aequalitas bestehe, und daß es Gleichheit des Wertes sei, sagt der hl. Thomas in lib. 3 sent. dist. 33, q. 3, a. 4, quaest. 6 ad 2: „Commutatio proprie est, quando ex mutuis operibus fit aliquid alicui debitum sicut ex hoc, quod unus laboravit in vinea alterius, alter constituitur ei debitor in tanto, quantum valet labor eius; et in his dirigit commutativa iustitia; est enim in ea aequalitas commutationis, quia quantum unus dedit alteri, debet tantum ab eo recipere. Et propter hoc commutativa dicitur.“

Bedingungen vorausgesetzt, die Arbeit als Betätigung der Arbeitskraft teil. Der Grad der Bedeutung der Arbeit zunächst für den Arbeiter selbst wird gemessen durch jene natürliche Bestimmung und Befähigung der Arbeit, d. i. durch die Bestimmung und Befähigung, dem Arbeiter seinen Lebensunterhalt zu gewähren. Im Arbeitsverhältnis wird nicht eine Sache gegen Geld getauscht. Da tritt der Mensch dem Menschen gegenüber. Die Dienstleistung hat menschlichen, persönlichen Charakter. Darum enthält auch die Wertbestimmung der Arbeit wesentlich andere Momente wie die Wert- und Preisbestimmung der Waren. Das hat der Unternehmer anzuerkennen und folgerichtig den Lohn nicht ohne Berücksichtigung der natürlichen Bestimmung der Arbeit zu bemessen. Durch den Arbeitsvertrag wird ja für die Zeit des Dienstes das natürliche Mittel der Selbsterhaltung, die Arbeit, in den Dienst des Unternehmers gestellt. Die Pflicht der Selbsterhaltung geht aber der Übernahme jeder kontraktlichen Pflicht voraus und kann durch diese und in dieser nicht beseitigt werden. Es steht darum auch nicht im Belieben des Arbeiters, seine volle Arbeitskraft in den Dienst eines andern zu stellen, sofern ihm nicht für die Zeit des Dienstes der notwendige Lebensunterhalt durch den Lohn gesichert ist.

Diese Grundsätze haben eine besondere Klärung durch das berühmte Rundschreiben Leos XIII. über die Arbeiterfrage gefunden.

3. Die Enzyklika „Rerum novarum“ zur Frage der Lohnbestimmung¹.

Nachdem der Papst nachdrücklich betont hat, daß die Sonntagsruhe und auch die zur körperlichen Erholung notwendige Arbeitsunterbrechung für jeden Arbeitsvertrag ausdrückliche oder stillschweigende Bedingung sei, nachdem er ferner den allgemeinen Grundsatz ausgesprochen: „Eine Vereinbarung ohne diese Bedingung wäre sittlich nicht zulässig, weil die Preisgabe von Pflichten gegen Gott und gegen sich selbst von niemand gefordert und von niemand zugestanden werden kann“, fährt er fort²:

„Wir berühren im Anschluß hieran eine Frage von sehr großer Wichtigkeit, bei welcher viel auf richtiges Verständnis ankommt, damit nicht nach der einen oder nach der andern Seite hin gefehlt werde. Da der Lohnsatz vom Arbeiter angenommen wird, so könnte es scheinen, als sei der Arbeitgeber nach erfolgter Auszahlung des Lohnes aller weiteren Verbindlichkeiten enthoben. Man könnte meinen, ein Unrecht läge nur dann vor, wenn entweder der Lohnherr einen Teil der Zahlung zurückbehalte oder der Arbeiter nicht die vollständige Leistung verrichte, und einzig in diesen Fällen sei für die Staatsgewalt ein gerechter Grund der Dazwischenkunft vorhanden, damit nämlich jedem das Seine zuteil

¹ Redlich denkende Sozialisten haben die hohe Bedeutung der Entscheidungen des Papstes über die Lohnfrage ehrlich anerkannt. So nannte der schweizerische Sozialistenführer Hermann Greulich dem Verfasser gegenüber (bei Gelegenheit sozialer Vorträge in Luzern) das päpstliche Rundschreiben „ein höchwichtiges Aktenstück“.

² Herdersche Ausgabe 60 ff. (61 ff.).

werde. Indes diese Schlußfolgerung kann nicht vollständigen Beifall finden; der Gedankengang weist eine Lücke auf, indem ein wesentliches hierher gehöriges Moment übergangen wird. Es ist das folgende: Arbeiten heißt seine Kräfte anstrengen zur Beschaffung des Lebensunterhalts und zur Besorgung aller irdischen Bedürfnisse. „Im Schweiß deines Angesichts sollst du dein Brot essen.“¹ Zwei Eigenschaften wohnen demzufolge der Arbeit inne: sie ist persönlich, insofern die betätigte Kraft und Anstrengung persönliches Gut des Arbeitenden ist: und sie ist notwendig, weil sie den Lebensunterhalt einbringen muß und eine strenge natürliche Pflicht der Erhaltung des Daseins gebietet. Wenn man nun die Arbeit lediglich, soweit sie persönlich ist, betrachtet, wird man nicht in Abrede stellen können, daß es im Belieben des Arbeitenden steht, in jeden verringerten Ansatz des Lohnes einzuwilligen; er leistet eben die Arbeit nach persönlichem Entschluß und kann sich auch mit einem geringen Lohne begnügen oder gänzlich auf denselben verzichten. Anders aber stellt sich die Sache dar, wenn man die andere unzertrennliche Eigenschaft der Arbeit mit in Erwägung zieht, ihre Notwendigkeit. Die Erhaltung des Lebens ist die notwendigste Pflicht eines jeden. Hat jeder ein natürliches Recht, den Lebensunterhalt zu finden, so ist hinwiederum der Dürftige hierzu auf die Händearbeit notwendig angewiesen. Wenn also auch immerhin die Vereinbarung zwischen Arbeiter und Arbeitgeber, insbesondere hinsichtlich des Lohnes, beiderseitig frei geschieht, so bleibt es doch als eine Forderung der natürlichen Gerechtigkeit bestehen, daß nämlich der Lohn nicht etwa so niedrig sei, daß er einem genügsamen, rechtschaffenen Arbeiter den Lebensunterhalt nicht abwirft. Diese schwerwiegende Forderung ist unabhängig von dem freien Willen der Vereinbarenden. Gesetzt, der Arbeiter beugt sich aus reiner Not oder um einem schlimmeren Zustand zu entgehen, den allzu harten Bedingungen, die ihm nun einmal vom Arbeitsherrn oder Unternehmer auferlegt werden, so heißt das Gewalt leiden, und die Gerechtigkeit erhebt gegen einen solchen Zwang Einspruch.“²

Der Papst unterscheidet zwischen einem notwendigen und einem persönlichen Charakter (*nota, ratio*) der Arbeit. Die „*ratio personalitatis*“ und die „*ratio necessitatis*“ sind jedoch nicht reell, sondern nur dem Gedanken nach verschieden. Da der Arbeiter Herr seiner Arbeitskraft ist, diese seiner persönlichen Verfügung überlassen bleibt, so kann er an und für sich mit ganz geringem Lohne sich zufrieden geben oder

¹ 1 Mos. 3, 19.

² Kardinalerzbischof Goossens von Mecheln richtete im September 1891 an den Heiligen Stuhl die Frage, was unter jener „natürlichen“ Gerechtigkeit zu verstehen sei. Der Kardinalstaatssekretär übersandte eine von Kardinal Zigliara verfaßte Antwort (abgedruckt in den Christlich-sozialen Blättern XXV [1892] 193 ff.), welche erklärte, es handele sich um die ausgleichende Gerechtigkeit, die „*iustitia commutativa*“.

auch gänzlich auf den Lohn verzichten. Hierbei handelt der Arbeiter frei, und es steht auch keine höhere Pflicht im Wege, so lange der Arbeitende über andere Mittel zu seiner Erhaltung verfügt. Wenn aber für den Arbeiter die Arbeit notwendig ist, um sein Leben entsprechend zu erhalten, so kann er nicht auf einen Lohn verzichten, der ausreicht, um ihm ein menschenwürdiges Dasein zu sichern. Tut er es doch, aus Furcht oder Not, so widerspricht der Kontrakt der Gerechtigkeit. Unberechtigten Bereicherungsgelüsten des Unternehmers wird ein Damm vorgeschoben; er soll folgerichtig auch nicht mit Rücksicht auf ein etwa zahlreiches Angebot von Händen den Lohn unter den Lebensunterhalt herabdrücken oder lediglich um seine Konkurrenten zu überflügeln, der Erniedrigung des Warenpreises wegen usw., einen für den Lebensunterhalt des Arbeiters unzulänglichen Lohn zahlen.

Der Papst verwendet also 1. bei der Lohnbestimmung das Prinzip des Unterhalts. 2. Er bezeichnet eine absolute Untergrenze des gerechten Lohnes, einen Minimallohn, d. i. den niedrigst zulässigen Lohnsatz. 3. Diese absolute Untergrenze leitet sich ab aus der Pflicht der Selbsterhaltung. 4. Der Lebensunterhalt, von dem der Papst spricht, ist kein Darbeminimum, sondern ein solcher, der als menschenwürdiger, unter den gegebenen geschichtlichen und kulturellen Verhältnissen, bezeichnet werden kann. 5. Die „natürliche“ Gerechtigkeit, die solchen Lohn „*ex iustitia commutativa*“ fordert, steht einer bloß auf freiem Vertragsschluß gegründeten Lohnbestimmung gegenüber und kann in normalen Verhältnissen durch Verträge nicht ausgeschlossen werden¹.

4. Produktionskostentheorie und Lohntheorie. Die Frage liegt nahe, ob Leos XIII. Lehre vom absoluten Minimallohn sich mit jener älteren Theorie decke, die den Wert der Arbeit wie der Waren durch die Produktionskosten bemißt. Der Lebensunterhalt des Arbeiters stellt ja gewissermaßen die Produktionskosten der Arbeitskraft dar. Im Grunde genommen hätte dann Leo XIII. in anderer Form nur die Lehre vom „natürlichen“, „normalen“, „notwendigen“ Lohn, wie sie auch von der liberalen Schule verfochten wurde, wiederholt. Wir beschränken uns darauf, kurz Folgendes zu erwidern:

1. Die Produktionskostentheorie bemißt den Wert einer Ware nach den Aufwendungen, die deren Entstehen erfordert, also vom genetischen Standpunkt aus. Leo XIII. bemißt dagegen den Wert der Arbeit nach teleologischem Gesichtspunkt. Er fragt nämlich: Welche natürliche und naturrechtliche Bestimmung hat die Arbeit für das *Subjekt der Arbeitsleistung? Gewiß, den Theorien über den „natürlichen“ und „notwendigen“ Arbeitslohn ist auch etwas Teleologisches beigemischt. Aber weniger der Mensch, der Arbeiter, ist Ziel dieser Teleologie, als die

¹ Vgl. Vermeersch, Quaestiones n. 419 (531).

Produktion und deren Fortdauer. Wenn der Arbeiter verhungert, wenn er nicht die Produktionskosten seiner Arbeitskraft und eines seine Stelle später ausfüllenden Kindes erhält, dann muß die Produktion aufhören, und darum vor allem stellt der Lebensunterhalt den „notwendigen“ Lohn dar. Auch Leo XIII. schließt die Rücksicht auf die Fortsetzung der Produktion bei der Lohnbestimmung nicht aus, verlangt aber, daß die Produktion nicht auf Kosten der natürlichen Gerechtigkeit sich vollziehe.

2. Der Papst fordert als Minimallohn einen solchen Entgelt der Arbeit, der ausreicht für das menschenwürdige Dasein des ehrbaren und nüchternen Arbeiters. Die liberale Theorie muß sich, wenigstens in Kraft ihrer Prinzipien, mit einem Lohn begnügen, der gerade das Verschwinden der Arbeiterklasse verhindert.

3. Überdies bezeichnet die Enzyklika eine Rechtsgrenze für den Lohn, ein „*minimum iuris*“, welches des größeren Gewinnes für den Unternehmer und des größeren Arbeitsangebots wegen nicht verletzt werden darf — die liberale, nationalökonomische Theorie dagegen kennt nur ein „*minimum facti*“, eine tatsächliche Grenze. Dieses „*minimum facti*“, das im Interesse der Fortdauer der Produktion gesetzt ist, kann immerhin durchbrochen werden, da die Löhne jener Theorie zufolge, wie die Warenpreise, „Konkurrenzpreise“, „geschäftliche Preise“ sind. Preise, über die Angebot und Nachfrage schlechthin, der individuelle Vorteil, die Machtstellung, nicht die Gerechtigkeit entscheiden.

5. **Bedarfsdeckungsprinzip und Äquivalenzprinzip.** In einer Allokution an französische Arbeiter (1891) sagte Leo XIII.: Die vollkommene Gerechtigkeit fordere, daß der Lohn adäquat der Arbeit entspreche¹. Diese Worte bedeuten keine Korrektur des in der Enzyklika Gesagten, aber eine Erklärung zur Abwehr von Mißverständnissen.

Bedeutungsvoll für die gesamte Lehre von der Einkommensbildung ist das Bedarfsdeckungsprinzip, welches die Enzyklika hier für den Lohn zur Anwendung bringt. Wer für die Bedarfsversorgung des Volkes im volkswirtschaftlichen Prozeß wirkt, soll dabei seine eigene Bedarfsdeckung finden. Das Prinzip gilt allgemein für jede Betätigung. Es stützt sich auf die natürliche Bestimmung der Arbeitskraft des Menschen, die auch der geringsten Arbeit zukommt. Wer die ganze Arbeitskraft eines Menschen einen ganzen Tag für sich in Anspruch nimmt, muß diesem Arbeiter einen solchen Lohn zahlen, der denselben befähigt, seinen Lebensunterhalt für den Tag zu bestreiten. Das ist die absolute Grenze, die nicht unterschritten werden darf, auch nicht im Falle eines stärkeren Angebots von Arbeitskräften.

Die Arbeitskraft des Menschen hat aber nicht bloß die natürliche Bestimmung, dem Arbeiter durch Betätigung seiner Arbeitskraft, also durch aktuelle Arbeit, den Lebensunterhalt zu erwerben, sie besitzt auch

¹ Vgl. Antoine, *Cours d'Économie sociale* 657 ff.

die natürliche Befähigung dazu. Der Lohn ist nicht Geschenk des Arbeitgebers, sondern Gegenleistung für die Leistung der Arbeit. Das allgemeine Äquivalenzprinzip, welches den ganzen Tauschverkehr beherrscht, gilt auch für die Lohnbemessung, fordert Wertgleichheit zwischen Leistung und Gegenleistung. Es ist aber darum nicht gerade notwendig, von einem doppelten besondern Prinzip der Lohnbemessung, dem Bedarfsdeckungsprinzip und dem Äquivalenzprinzip, zu sprechen. Die Äquivalenz bleibt vielmehr selbstverständliches Erfordernis für die praktische Anwendung des Bedarfsdeckungsprinzips. Würde nämlich die Arbeitsleistung keinen dem Lohne entsprechenden Nutzwert besitzen, dann fehlte auch die Voraussetzung effektiver Nachfrage nach solcher Arbeit, aber ebenso für die Volkswirtschaft die Notwendigkeit, Nützlichkeit und Zweckmäßigkeit der Verwendung der wertlosen Arbeit in einer Produktion, welche letztlich keinem Bedürfnis der Konsumenten entspräche.

Die menschliche Arbeitskraft bewahrt die natürliche Befähigung, den Lebensunterhalt zu verdienen, auch wenn diese, ohne Schuld des Arbeiters, nicht zur Geltung kommt. Der Unternehmer, der sie durch Ungeschicklichkeit usw. zu unnützen Arbeiten verwendet, bei denen die natürliche Befähigung der Arbeitskraft nicht zur Geltung käme, müßte dennoch einen der natürlichen Bestimmung entsprechenden Lohn zahlen. Kommt aber die natürliche Befähigung zur tatsächlichen Geltung und zahlt der Unternehmer einen zum Lebensunterhalt nicht ausreichenden Lohn, so verfehlt er sich gegen die „iustitia commutativa“. Eine Industrie endlich, die, auch unter normalen Bedingungen, überhaupt nicht imstande ist, der natürlichen Bestimmung der Arbeitskraft entsprechende Löhne zu zahlen, entbehrt der volkswirtschaftlichen Berechtigung. Da fehlt eben das ausreichende Bedürfnis der Konsumenten, und darum kommt auch eine solche Industrie für die Bedarfsdeckung des Volkes nicht in Betracht.

Effektive Nachfrage nach Produktion führt zur effektiven Nachfrage nach Arbeit, und zwar auch nach qualitativ bestimmter Arbeit. Die Arbeit ist nämlich sehr verschieden, ihrer Art und den Umständen nach. Fordert die vollkommene Gerechtigkeit, daß der Lohn adäquat der Arbeit entspreche, dann wird der gerechte Lohn notwendig verbunden sein mit einer dem verschiedenen Werte der Arbeitsleistung entsprechenden Lohnabstufung. Wir werden gleich auf diese Lohnabstufung zurückkommen müssen.

Wohl zu beachten ist, daß der Lohn als Gegenwert für den Wert der Arbeit nicht Gegenwert der Frucht, des Erzeugnisses der Arbeit ist, sondern nur Gegenwert der Arbeit in sich betrachtet, nicht Gegenleistung für das durch die Arbeit hervorgebrachte Produkt, das ja in das Eigentum des Unternehmers fällt, sondern Gegenleistung für das Wirken des Arbeiters in seiner besondern Art, Größe, Verumständung ist.

Wie wir den aus der natürlichen Bestimmung der Arbeitskraft hergeleiteten Minimallohn als absoluten bezeichneten, so kann man auch von einem relativen Minimallohn reden. Es ist der niedrigste, noch gerechte Lohn für eine bestimmte Art und Leistung (Zeit oder Stück) der Arbeit in einem bestimmten Gewerbe. Die Gerechtigkeit verträgt sich hier ebenso wie sonst im Tauschverkehr (*pretium summum, medium, infimum*) mit einer gewissen Weite in der Bemessung des Gegenwertes.

Der absolute Minimallohn stützt sich auf den notwendigen, der relativ bemessene Lohn auf den freien Charakter der Arbeit. Auf den absoluten Minimallohn kann der Arbeiter unter normalen Verhältnissen rechtsgültig nicht verzichten. Für die Bemessung des relativen Lohnes verfügt er über größere Freiheit.

Wer hat über die Bemessung des relativen Lohnes zu entscheiden? Wir antworten: die an dem Lohnvertrag und Lohnverhältnis Beteiligten, also Unternehmer und Arbeiter, nicht die Arbeiter allein oder die Unternehmer allein, sondern beide Gruppen zugleich¹.

6. Voraussetzung normaler Verhältnisse. Was vom gerechten Lohn, speziell auch der absoluten Minimalgrenze, gesagt wurde, setzt normale Bedingungen voraus.

1. Es wird dabei an einen Arbeiter gedacht, der im Besitz der normal entwickelten natürlichen Arbeitskraft sich befindet. Eine Arbeitskraft, welche der allgemein natürlichen Entwicklung und Fähigkeit entbehrt, kann auch der allgemeinen natürlichen Bestimmung der Arbeitskraft nicht genügen. In derartigen anormalen Ausnahmefällen muß eventuell der Lebensunterhalt aus andern subsidiären Quellen (Armenpflege, Wohlfahrtspflege, Caritas) gedeckt werden.

Selbstverständlich wird ferner unter „Lebensunterhalt“ und „notwendigem Lebensunterhalt“ nicht alles das verstanden, was ein lasterhafter, verschwenderischer Arbeiter „nötig“ hat, sondern der Lebensbedarf eines ehrbaren und nüchternen Arbeiters.

Endlich kann man den Unternehmer nicht zur Zahlung des vollen Lohnes verpflichten, wenn der Arbeiter die kontraktmäßige Leistung durch eigene Schuld nicht vollzieht.

Also aufseiten des Arbeiters werden vorausgesetzt: normale Arbeitskraft, normale Arbeitsleistung, normale Bedürfnisse.

2. Aufseiten des Unternehmers wird a) eine solche Gesamtlage des betreffenden Industriezweiges vorausgesetzt, bei welcher die

¹ Im Mittelalter regelte sich der Lohn nach Herkommen und Sitte. Heute spielen Marktlage und Konjunkturschwankungen dabei eine große Rolle. Das wird in der päpstlichen Enzyklika nicht bestritten. Auch überläßt dieselbe die Entscheidung über Akkord-, Zeitlohn u. dgl. der Vereinbarung zwischen den berufsgenossenschaftlichen Verbänden der Arbeiter und Arbeitgeber.

Unternehmer wirklich in der Lage sind, einen solchen Lohn zu zahlen, ohne sich selbst positiv zu schädigen. Wohl bemerkt, es entscheidet hierbei der allgemeine Zustand der Industrie, nicht die zufällige individuelle Lage des einzelnen Industriellen. Hat der Unternehmer durch Ungeschicklichkeit oder persönliches Unglück Verluste erlitten, so ist er nicht berechtigt, dieselben auf die Arbeiter ganz oder teilweise abzuladen. Er allein trägt das Risiko und darum auch den Schaden, ebenso wie er den Gewinn bezieht.

Für den Arbeiter ist, unter dem Druck anormaler Verhältnisse, ein vorübergehend geringerer Arbeitslohn besser als Arbeits- und Erwerbslosigkeit. Der Fall mag in einer geschwächten Volkswirtschaft, wie es die heutige deutsche ist, häufiger vorkommen als in einer gesättigten Volkswirtschaft. Auch die wirtschaftliche Klugheit muß darum bei Lohnforderungen Geltung gewinnen.

Ist aber eine Industrie wirklich dauernd außerstande, eine dem Werte der Arbeitsleistung entsprechende Wiedervergeltung im Lohne zu gewähren, so ist das, wie gesagt, ein Zeichen, daß die Volkswirtschaft dieser Industrie nicht bedarf.

b) Um es noch einmal zu sagen: Warenpreisbildung und Lohnbildung unterliegen nicht durchweg denselben „Gesetzen“, wie die liberale Schule lehrte¹. Der menschliche, persönliche Charakter der Arbeitsleistung fordert seine besondere Berücksichtigung bei der Wertbemessung der Arbeit. Der absolute Minimallohn (Lebensunterhalt) bildet die unterste Grenze, unter welche normalerweise der Lohn nicht sinken darf. Dadurch wird der Einfluß von Angebot und Nachfrage sowie des Nutzwertes der Arbeit für den Unternehmer keineswegs gänzlich von der Lohnbestimmung ausgeschlossen. Hätte die Arbeit gar keinen Nutzwert, dann würde die Nachfrage nach Arbeit fehlen. Eine Arbeit, die höheren Nutzwert als andere Arbeit besitzt, wird anderseits auch einen höheren Lohn beanspruchen können. Das stärkste Angebot von Arbeit darf nicht zur Verletzung des absoluten Minimallohnes führen. Eine das Angebot übersteigende Nachfrage aber begründet eine höhere Lohnforderung.

c) Auch der absolute Minimallohn soll nach Leo XIII. dem Arbeiter den „konvenienten“ Unterhalt bieten. „Konvenient“ bedeutet hier ganz allgemein einen den gegebenen zeitlichen und lokalen Verhältnissen entsprechenden normalen, menschenwürdigen Unterhalt, eine menschenwürdige Lebenshaltung, nicht aber jene besondere Lebenshaltung, deren sich die höheren Arbeitsklassen auf Grund ihrer speziellen Leistungsfähigkeit und Leistungen mit Recht erfreuen. Das wird Sache des Lohnes sein, insofern er den besondern standesgemäßen Lebensunter-

¹ Vgl. die Rede Franz Brandts, Vorsitzenden des Verbandes „Arbeiterwohl“ auf der Generalversammlung des Verbandes zu M.-Gladbach im Jahre 1894, abgedruckt im „Arbeiterwohl“, Organ des Verbandes katholischer Industrieller und Arbeiterfreunde XIV (1894) 122 ff. und in den Christlich-sozialen Blättern XXVII (1894) 266 ff.

halt decken und ein Äquivalent für die Arbeit in ihrer besondern Art und Verumständung darstellen soll und deshalb auch für die verschiedenen Arbeiterklassen eine sehr verschiedene Höhe erreicht. Das Fundament für den absoluten Minimallohn dagegen ist eine Forderung der menschlichen Natur, die natürliche Bestimmung und darum der bei allen Menschen gleiche Zweck der Arbeit, durch sie ein menschenwürdiges Dasein zu erlangen. Über die nähere Bestimmung dessen, was hierbei als „menschenwürdige“ Lebenshaltung zu gelten hat, entscheidet insbesondere auch der allgemeine Kulturzustand und demzufolge die nach Ort und Zeit verschiedene öffentliche Meinung.

Wenn heute in Deutschland so oft die Rede von einem Existenzminimum ist, so sollte unsre Arbeiterschaft doch nicht vergessen, wie vor dem Weltkrieg ihr Streben allgemein, auch für die ungelernten Arbeiter, auf das Kulturminimum gerichtet war. Möge dieses Streben in richtiger Weise bald seine belebende Kraft wieder erlangen.

d) Wie bei der Schätzung der Lohnhöhe überhaupt, so muß auch insbesondere bei der Bestimmung des Lohnminimums die Unterscheidung zwischen nominellem und realem Lohn beachtet werden. Der „nominelle“ Lohn ist der in Geld ausgedrückte Lohn; der „reale“ Lohn dagegen bezieht sich auf die Kaufkraft des Lohnes: er wird durch das Quantum von Konsumtionsmitteln ausgedrückt, welche der Arbeiter mit dem nominellen Lohn sich kaufen kann.

Es ist somit klar, daß nur der reale Lohn über die wirtschaftliche Lage des Arbeiters richtigen Aufschluß erteilt. Werden z. B. in einem Lande bei gleichem Nominallohn die notwendigen Lebensmittel billiger, dann steigt der Reallohn, und insoweit verbessert sich die Lage der Arbeiter, und umgekehrt.

e) Wenn die Natur des einzelnen Geschäfts regelmäßig sog. tote Zeiten mit sich bringt, wo das Geschäft ruht (Saisongewerbe), so wird der Lohn auch zur Bestreitung des Lebensunterhalts während jener wiederkehrenden Perioden der Arbeitslosigkeit ausreichend sein müssen, sofern ein anderweitiger Erwerb ohne Schuld des Arbeiters regelmäßig unmöglich ist.

f) Zu den notwendigen Bedürfnissen zählen für die Arbeiterwelt die unentbehrlichen Mittel zur Bestreitung der Kosten, welche Krankheiten zu verursachen pflegen, überdies ein mäßiger Sparpfennig für das arbeitsunfähige Alter. Unter normalen Verhältnissen wird daher der Lohn auch jene Bedürfnisse irgendwie decken müssen, sofern nicht in anderer Weise (Versicherung) Vorsorge getroffen ist¹.

g) Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter mag manche Gründe für sich haben. Der Arbeitsvertrag an sich begründet aber noch keinen Rechtsanspruch auf einen Anteil am Geschäftsgewinn.

¹ Lehmkuhl, Die soziale Frage und die staatliche Gewalt (1893).

Wenn es zutrifft, daß ein Arbeitgeber, der im Arbeitsvertrag einen gerechten Lohn vereinbart hat und zahlt, besonders großen Gewinn erlangt hat, so wird er in löblicher Weise seinen Arbeitern etwas über das Vereinbarte hinaus geben können. Allein das ist, von besonderer Abmachung abgesehen, für ihn höchstens Sache der Billigkeit¹, keine strikte Rechtspflicht.

7. Gleicher Lohn für gleiche Leistung? Ist das nicht eine Forderung der Gerechtigkeit? Die praktische Durchführung stößt allerdings auf mancherlei Schwierigkeiten. Wie und wonach wird die Gleichheit der Leistungen richtig festgestellt, bloß quantitativ oder auch qualitativ, nur der Arbeitszeit oder auch der Arbeitsintensität nach, mit oder ohne Berücksichtigung der Verschiedenheit der Branchen, der lokalen und materiellen Besonderheiten? Können Tarifverhandlungen von all dem absehen, können sie Gleichheit des Lohnes unter Voraussetzung der Gleichheit der Leistung für größere Gebiete, z. B. für das ganze Deutsche Reich, fordern? (Brauer.)

In der „Sozialen Praxis“ (XXX) verlangte Br. Georg, daß an Stelle des alten Satzes „Gleiche Leistung gleicher Lohn“ eine neue Formel trete, die nur lauten könne: Gleiche Leistung gleiche Lebenshaltung! Die heute nicht zu bestreitende Tatsache, daß der Familienvater wegen des Unterhaltes oft mit schwersten Sorgen ringt, während der alleinstehende Jugendliche oder Unverheiratete, wie deren Konsumgestaltung zeigt, reichlich oder im Überfluß versorgt ist, entspricht doch kaum der gesunden Vernunft. Der Überverbrauch der Jugendlichen treibt für die Verheirateten die Preise in die Höhe, belastet die deutsche Zahlungsbilanz durch stärkeren Bezug nicht lebensnotwendiger Güter aus dem Auslande usw. So hat in der Tat der Satz: Gleiche Leistung gleiche Lebenshaltung! manches für sich. Er läßt auch die besondern Eigenschaften der einzelnen Arbeitskraft nicht außer acht und nimmt der Arbeitskraft nicht den Ansporn sondern Gewinnes durch höhere Leistung.

8. Lohnabstufung. Wer im Prinzip gleichen Lohn für gleiche Leistung erlangt, der müßte logisch konsequent auch ungleichen Lohn für ungleiche Leistung fordern. Hieraus ergäbe sich dann die Notwendigkeit einer Abstufung des Lohnes nach der verschiedenen Qualität und Verumständung der Arbeitsleistung.

Bei der mehr stetigen technischen Entwicklung und der größeren Selbständigkeit der einzelnen Gewerbe mochte es freilich im Mittelalter leichter gewesen sein, die besondere Arbeitsqualifikation entsprechend zu lohnen. Heute führt eine raschere Entwicklung zu häufigen Änderungen der Technik. Die einzelnen Gewerbe sind auch mehr in den Gesamtzusammenhang der Wirtschaft hineingezogen. Lohnverhältnisse des einen

¹ Vgl. Christlich-soziale Blätter XXV (1892) 197. Über die ähnliche Auffassung des S. Officium vgl. C. Eberle, Arbeit und Lohn 31.

Gebietes wirken darum leichter auf andere Gebiete zurück. In den großen Unternehmungen, die stark mit konstantem Kapital arbeiten (z. B. Eisen- und Stahlindustrie) verminderte sich die Abhängigkeit der Werke von einer größeren Zahl hochqualifizierter Arbeitskräfte. Ungelernte und angelernte (semiskilled) Arbeiter konnten dort, bei der stärkeren Nachfrage nach solcher Arbeit, einen höheren Lohn erhalten als qualifizierte Arbeiter in andern Branchen. Das wirkte aber dann auf die ganze Lohnbildung in weiteren Kreisen zurück. Gleichwohl findet auch im Maschinenzeitalter die oft betonte „Tendenz zur Ausgleichung der Löhne aller Arbeiter“ ihre Grenze an der Unentbehrlichkeit von Qualitätsarbeit höheren Wertes, womit zugleich die Notwendigkeit einer Lohnabstufung nach Qualität der Arbeitsleistung gegeben ist. Die effektive Nachfrage nach Qualitätsarbeit, wie sie aus dem Gesamtbedürfnis der volkswirtschaftlichen Produktion immer wieder hervorgeht, wird ja auch nicht allein durch die Verhältnisse und Bedürfnisse jener Großindustrie mit gewaltigem konstanten Kapital bestimmt. Es ist darum auch nicht abzusehen, warum deren Verhältnisse für die Lohnabstufung überhaupt oder gar dauernd die letzte Entscheidung abgeben sollten. Selbst in jener Großindustrie fehlt es übrigens trotz allem nicht an Qualitätsarbeit, die bei dem Arbeiter bessere Vorbildung, größere Geschicklichkeit usw. voraussetzt als Gewähr größerer Präzision und Exaktheit¹. Die technischen Umwälzungen werden nach Kammerer² in Zukunft das Bedürfnis nach hochgelernten Arbeitern sogar vermehren. Zur Steuerung der komplizierten Maschinen sind intelligente, fachlich ausgebildete und darum hoch bezahlte Arbeitskräfte nötig. Auch die besondern Berufsgefahren, die besondere Verantwortlichkeit der Arbeit erfordern entsprechende Berücksichtigung in der Lohnbemessung. Der Handlangerdienst ferner mag sich vermindern, gänzlich ausfallen wird er in Zukunft nicht. Eine Lohnabstufung bleibt darum auch fürderhin notwendig.

Die gebührende Löhnung für Qualitätsarbeit liegt schließlich ebenfalls im Interesse der Arbeiterschaft selbst, ihrer Strebsamkeit, ihres Aufstieges. Die heute oft gepriesene Nivellierung der Löhne bleibt für die Dauer eine Volkswirtschaft und Arbeiter schädigende Verirrung, „rohe Gleichmacherei“, im Widerspruch zu den Forderungen der Vernunft und Gerechtigkeit³.

Eine zeitweilig stark umstrittene Kontroverse bezieht sich auf den sog.

¹ Die Industrie beschäftigt auch besondere Facharbeiter. Die gemischten Werke haben eigene Schreinereien, Schlossereien usw. Die besonders gute Löhnung dieser Facharbeiter erregt Schwierigkeiten für die Entlohnung der handwerksmäßig ausgebildeten Arbeiter in handwerksmäßig betriebenen Geschäften. Wie aber, wenn diese handwerksmäßigen Betriebe zu Grunde gingen und deren Arbeiterschaft der Großindustrie zuströmen würde?

² Vgl. Bd. IV, 2. Teil, 1. Abschnitt, Kap. 2, § 3, S. 381 f.

³ Zum Ganzen vgl. Brauer, Lohnpolitik.

9. „Familienlohn“. Der Name „Familienlohn“ ist insofern nicht gut gewählt, als der Lohn nicht der Familie des Arbeiters gebührt und gezahlt wird, sondern dem Arbeiter. Allein jene Bezeichnung hebt wenigstens den Fragepunkt klar hervor: ob nämlich die Lohnhöhe dem notwendigen Unterhalt der Arbeiterfamilie während einer gewissen Zeit entsprechen müsse, oder ob es genüge, wenn der Lohn den Unterhalt des einzelnen Arbeiters während derselben Zeit deckt („Personal-“, „Individuallohn“).

Noch genauer: Die Verteidiger des „Familienlohnes“ verlangen, daß der Lohn für den Mann unter Berücksichtigung der geringen Beisteuer der Frau (welche fast gänzlich von der Sorge für das Hauswesen in Anspruch genommen ist) berechnet, für den Unterhalt beider sowie zweier oder dreier oder vier Kinder genügt. Das ist die Zahl, die man durchschnittlich voraussehen kann, weil die Erfahrung lehrt, daß ungefähr die Hälfte der zur Welt gebrachten Kinder im zarten Alter stirbt. Wenn der Lohn dieses Maß übersteigt, dann um so besser¹.

Mit andern Worten: Die Grenze, unter welche bei normalen Verhältnissen der Lohn nicht sinken darf, wird durch den allgemein notwendigen Unterhalt der gewöhnlichen Arbeiterfamilie bezeichnet.

Die katholischen Gesellschaftslehrer stimmten durchweg und von Anfang an darin überein, daß der Lohn an sich auch zum Unterhalt der Familie ausreichen müsse. Umstritten aber blieb die Frage, ob dies auf Grund des Vertragsverhältnisses Forderung der ausgleichenden Gerechtigkeit (*iustitia commutativa*), oder ob der sog. Familienlohn nur aus Gründen des allgemeinen Wohles notwendig sei und demgemäß durch Gesetz oder öffentliche Vorschrift verordnet werden könne. Die deutschen und schweizerischen Autoren traten im allgemeinen (Walter, Biederlack, Lehmkuhl, Cathrein, Beck usw.) für den Familienlohn als Forderung der vertraglichen Gerechtigkeit ein, während in Frankreich und Belgien die Auffassung, der Familienlohn sei nur eine soziale Forderung des allgemeinen Wohles, manche Vertreter fand.

Unser Standpunkt in dieser Kontroverse gründet sich auf folgende Erwägungen.

1. Es steht zunächst außer Frage, daß der Unternehmer unter Umständen durch die Liebe verpflichtet sein kann, auch für die Familie des Arbeiters Fürsorge zu treffen, wenn nämlich diese Familie sich in Not befindet. Denn wie es eine allgemeine Pflicht ist, dem notleidenden Nächsten nach Kräften beizustehen, so wird der Unternehmer, die rechte Ordnung der Liebe bewahrend, vor allem seinem Arbeiter und den Angehörigen seines Arbeiters, der ihm viel näher steht als die übrigen Armen, beispringen müssen.

¹ Vgl. M. Liberatore, Grundsätze der Volkswirtschaft (1891) 720.

Ebenso kann man es, wie gesagt, als eine Forderung der natürlichen Billigkeit bezeichnen, daß der Unternehmer in dem Falle und für die Zeit, wo er aus der Arbeit einen besonders großen Gewinn und Vorteil zieht, dem Arbeiter einen höheren als den vereinbarten Lohn zahlt, der dann auch der Familie zugute kommt¹.

2. Man wird keinen Augenblick Bedenken tragen, anzuerkennen, daß der Familienlohn dem gesellschaftlichen Gemeinwohl entsprechen würde.

Das Gemeinwohl erfordert Fortsetzung und günstige Entwicklung der Produktion. Diese aber ist undenkbar ohne einen günstigen Stand der Arbeiterfamilie, der Erziehung und Ausbildung der Arbeiterjugend. Und dazu wird der Familienlohn vorausgesetzt.

Das Gemeinwohl der staatlichen Gesellschaft ist überhaupt bedingt durch das Wohl der Familien, aus denen der Staat besteht. Ohne die notwendigen Subsistenzmittel aber können die Arbeiter nicht nur ihre Pflichten als Familienväter nicht erfüllen, werden viele die Ehe fliehen und noch mehr die Ehe mißbrauchen, wird der größte Teil des Volkes physischem Elend, dem moralischen und physischen Elend der Frauen- und Kinderarbeit überantwortet.

„Der Normalzustand des Menschen in der natürlichen Ordnung“, sagt Kardinal Manning², „ist der, daß ein jeder seinen eigenen Herd besitzen und in Gebrauch haben müßte, da er dort inmitten seiner Pflichten und seiner Lebensneigungen lebt. Wenn die Ehe den Bürgern untersagt wäre wie der unter den Fahnen stehenden Armee, so würde das Antlitz des Landes durch alle Übel einer Garnisonstadt verwüstet werden. Die Sorglosigkeit ist das Eigentümliche der heimatlosen Menschen. Gar gefährdet würde der Patriotismus eines Landes sein, in welchem keinerlei Sorge mehr lebte, *pro aris et focis* sich zu erheben. Das häusliche Eigentum unsrer Voreltern war die zuverlässigste Gewähr ihrer Treue. Die Politik des Gesetzes — d. h. sein Zweck und sein Geist — besteht darin, daß so wenig Menschen als möglich ohne heimischen Herd da seien, und daß das eigene Heim der Glieder des Volkes die breiteste und festeste Grundlage sei, auf welcher das öffentliche Gemeinwesen in seiner gesamten politischen und sozialen Existenz ruht.“

Vom Standpunkt des politischen Staatswohls und bürgerlichen Gemeinwohls dürfte somit ohne Zweifel eine Lohnhöhe, die für den Unterhalt der Arbeiterfamilie, für die Erziehung und Ausbildung der Kinder ausreicht, beim verheirateten Arbeiter als höchst wünschenswert, ja als notwendig bezeichnet werden müssen. Die positive Gesetzgebung ist darum auch befugt, wie Kulemann³ fordert, den Familienlohn in das „Arbeitsrecht“ aufzunehmen; dies um so mehr, weil der „weiße Tod“, das Absterben der Völker durch widernatürlichen Geburtenrückgang, auch die Arbeiterfamilie ergriffen hat, anderseits aber die Volksgenesung und

¹ Vgl. Christlich-soziale Blätter XXV (1892) 198 f.

² Vgl. ebd. 482 f.

³ Soziale Praxis XXX 414 ff.

der völkische Wiederaufbau ohne Gesundung der Familie und Sicherung ihrer Existenz ganz undenkbar ist.*

Doch bleibt noch die Frage, ob kraft natürlichen Rechts der Unternehmer bei normalen Verhältnissen „*ex iustitia commutativa*“ zur Zahlung des Familienlohnes schlechthin verpflichtet sei¹. Mit andern Worten:

3. Ist der „Familienlohn“ unter normalen Verhältnissen nach Naturrecht als Gegenleistung für die Arbeit geschuldet? — Wir müssen hierbei unterscheiden zwischen der Arbeit als aktivem Wirken (*praestatio operis*), und der Arbeit als „Betätigung der menschlichen Arbeitskraft“ schlechthin (*labor*).

Es liegt auf der Hand, daß, sofern bei der Bemessung des Wertes der Arbeit bloß auf das physische Wirken des Arbeiters und auf den Nutzwert dieses Wirkens Rücksicht genommen wird, vom „Familienlohn“ keine Rede ist. Ebensowenig als die Familie an der Arbeit teilnimmt, die Arbeit vollzieht, ebensowenig ist es durch die ausgleichende Gerechtigkeit gefordert, daß die Gegenleistung im Lohne die Familie berücksichtigt.

Faßt man aber die Arbeit als Betätigung der menschlichen Arbeitskraft mit ihrem natürlichen Zwecke (Bestreitung des Lebensunterhalts) ins Auge, so fällt die Entscheidung wohl anders aus.

Man könnte sagen: Allerdings ruht auf dem verheirateten Arbeiter die natürliche Pflicht, für seine Familie zu sorgen. Allein der Arbeiter hat an und für sich nicht die Pflicht, zu heiraten. Daß der verheiratete Arbeiter für den Unterhalt seiner Familie aufkommen muß, ist also eine bloß hypothetische Pflicht, welche durch den freien Entschluß des Arbeiters, zu heiraten, herbeigeführt wurde. Mag man daher auch mit Recht von dem Unternehmer unter normalen Verhältnissen einen Lohn fordern, der dem Arbeiter den Lebensunterhalt gewährt und als absoluten Minimallohn einen solchen Lohn, Minimallohn fordern, welcher der absoluten und allgemeinen Pflicht der Selbsterhaltung entspricht, so bleibt es gleichwohl unersichtlich, wie vom Standpunkt des bloßen Naturrechts auch ein Minimallohn zur Deckung der frei übernommenen, hypothetischen Pflichten des heiratenden Arbeiters gegenüber seiner Familie gefordert werden kann. Wollte man derartige Forderungen aufstellen, so kämen

¹ Nichtdeutsche „Verteidiger des Familienlohnes“ in diesem Sinne sind unter andern Kardinal Manning, vgl. in den Christlich-sozialen Blättern XXV (1892) 481 ff.; Steccanella, *Del comunismo* (1882) C. II, c. 15, p. 270 f.; Liberatore, Grundsätze der Volkswirtschaft 270 ff. usw. Vgl. auch den Brief an die Redaktion der Zeitschrift „La Croix“ zu Rheims (Organ der „Cercles d'ouvriers catholiques“), in welchem Léon Harmel von Val des Bois sich für den Familienlohn ausspricht. Abgedruckt in den Christlich-sozialen Blättern XXVI (1893) 629 ff. Vgl. ebenfalls die beiden gleichbenannten Schriften „Le minimum de salaire“ von S. Nicotra (1893) 22 f. und von Arthur Verhaegen (1892) 25 f.

wir schließlich dahin, daß der Unternehmer auch noch die Schulden der Arbeiter zahlen müßte.

Der Einwand scheint uns die vorliegende Frage nicht richtig aufzufassen, indem er zu sehr mit dem einzelnen Arbeiter sich beschäftigt.

Allerdings steht es dem einzelnen Menschen an und für sich frei, den Zölibat oder die Ehe zu wählen. Die Ehe ist kein Individualgesetz, aber sie ist ein Menschheitsgesetz. Weil sie für die Erhaltung des Menschengeschlechts notwendig ist, erscheint sie im Hinblick auf die Menschheit als „*praeceptum legis naturae*“, als eine Vorschrift, welche auch bei der großen Masse der Arbeiterbevölkerung Erfüllung finden wird. Der Ausnahmen, welche etwa einzelne von der allgemeinen Regel machen, werden verhältnismäßig wenige sein, und nicht nach diesen wenigen, sondern nach der großen Masse hat sich das Urteil über die natürliche Bestimmung der Arbeitskraft zu richten. Es scheint somit „*de iure et de facto*“ natürliche und allgemeine Bestimmung der menschlichen Arbeitskraft zu sein, in den Jahren des Mannesalters für die normalen Bedürfnisse einer normalen Familie im wesentlichen aufzukommen.

Wenn diese Beweisführung richtig ist, so würde aus ihr folgen, daß der „Familienlohn“ unter normalen Verhältnissen die Grenze bzw. die absolute Minimalgrenze des gerechten Lohnes ausdrückt für jene große Menge von Arbeitern, welchen die Pflicht der Unterhaltung einer Familie obliegt. Es sind das gerade auch die Jahre, in welchen der Arbeiter regelmäßig am leistungsfähigsten ist¹.

Die Enzyklika „*Rerum novarum*“ enthält keine direkte Entscheidung über die den Familienlohn betreffende Streitfrage. Doch läßt sich vielleicht ein indirekter Beweis zu Gunsten des Familienlohnes aus der Enzyklika ableiten, und zwar in folgender Weise²:

Zunächst lehrt der Papst: „Kein menschliches Gesetz kann dem Menschen das natürliche und ursprüngliche Recht auf die Ehe entziehen.“³ Also auch der Unternehmer wird dieses Recht anerkennen müssen.

Sodann heißt es in der Enzyklika: „Ein dringendes Gesetz der Natur verlangt, daß der Familienvater den Kindern den Lebensunterhalt und alles Nötige verschaffe.“⁴ Die Arbeit aber ist das naturgemäße Mittel, durch welches der Familienvater jener natürlichen Pflicht Genüge leistet. Es muß darum auch als natürlicher Zweck der Arbeit bezeichnet werden, daß sie den Unterhalt der Familie erwerbe. Unnatürlich ist es darum, wenn sie unter normalen Verhältnissen diesem ihrem Zwecke nicht genügt.

Ferner unmittelbar, nachdem der Papst im Namen der natürlichen, d. i. ausgleichenden Gerechtigkeit für den Arbeiter einen Lohn gefordert, welcher den

¹ Kardinal Manning sagt: „Ein Arbeitgeber, der alleinstehende Arbeiter beschäftigen würde in der Absicht, um ihnen geringeren Lohn zahlen zu können, würde eine soziale Ungerechtigkeit, voll von unmoralischer und gefährlicher Konsequenzen begehen.“ Vgl. Christlich-soziale Blätter XXV (1892) 483.

² Eberle, Arbeit und Lohn 179. Vgl. A. Verhaegen, *Le minimum de salaire* 26.

³ Herdersche Ausgabe 18 (19). ⁴ Ebd.

Lebensunterhalt des genügsamen und rechtschaffenen Arbeiters deckt, spricht er von einem Lohne, der genügt, „um sich mit Frau und Kindern anständig zu erhalten“¹. Es liegt darum die Annahme nahe, daß der Papst auch unmittelbar vorher den Unterhalt eines nüchternen und rechtschaffenen Arbeiters im Sinne des „Familienlohnes“ verstanden habe.

Indem der Papst sich gegen die Frauen- und Kinderarbeit ausspricht, setzt er einen vom Vater erworbenen Familienlohn voraus.

Endlich hat man — freilich in etwas künstlicher Weise — nach der traditionellen Sprache der Schule und der römischen Kurie den für den „Unterhalt des ehrbaren und nüchternen Arbeiters“ geforderten Lohn im Sinne von „Familienlohn“ verstehen zu müssen geglaubt².

Vergegenwärtigen wir uns den lateinischen Text der Enzyklika: „Esto igitur ut opifex atque herus libere in idem placitum, ac nominatim in salarii modum consentiant: subest tamen semper aliquid ex iustitia naturali, idque libera paciscentium voluntate maius et antiquius, scilicet alendo opifici, frugi quidem et benemerato, haud imparem esse mercedem oportere.“

Der Begriff „alere“ und „alimentum“ nimmt nun nach der römischen Redeweise stets Rücksicht auf die Lage und Eigenschaft dessen, dem gegenüber die Pflicht des „alere“ besteht. Wenn daher der Papst sagt, der Lohn müsse ausreichen zum Unterhalt des Arbeiters, „alendo opifici“, so ist damit für den verheirateten Arbeiter der Unterhalt der Familie verstanden. Der Einwand, daß eigentliche Alimentationspflichten allerdings individuelle Verhältnisse berücksichtigen müßten, der Lohn aber vom Standpunkt der bloßen Gerechtigkeit aus dies nicht zu tun brauche, ist deshalb hinfällig, weil das Familienleben nicht als individueller Zustand einzelner Arbeiter, sondern bei der großen Masse als allgemeiner und natürlicher Zustand zu gelten hat³.

¹ Ebd. 62 (63).

² Hierauf machte P. Eschbach, Superior des französischen Seminars in Rom, durch einen 1893 im „Univers“ veröffentlichten Brief aufmerksam. Er stützt sich auf Sanfranc Zaccchia, De salario seu de operariorum mercede (Rom 1676); Sard, De alimentis; Soccin, Consilia und die Entscheidungen der Rota. Vgl. Christlich-soziale Blätter XXVI (1893) 692.

³ Es erkläre sich hieraus — so sagte man —, wie Kardinal Zigliara auf die Frage des Erzbischofs von Mecheln: ob ein Unternehmer sich verfehle, der zwar einen zur Sustentation des Arbeiters ausreichenden, aber zur Ernährung der Familie nicht ausreichenden Lohn zahle, antworten konnte: ein solcher Unternehmer verfehle sich nicht gegen die Gerechtigkeit (übrigens keine offizielle römische Entscheidung). Die Sustentation des Arbeiters schließe nämlich im Sinne der Enzyklika (alendo opifici) nach dem Gesagten bereits den gewöhnlichen Unterhalt der Familie ein. Würde nun noch überdies etwas für die Familie gefordert, so könne sich dies eben nur auf einen außer gewöhnlichen Bedarf der Familie beziehen, und hierfür brauche der Unternehmer, wenigstens „ex iustitia commutativa“, nicht aufzukommen. Vgl. den Brief P. Eschbachs vom 19. August 1893. Abgedruckt in den Christlich-sozialen Blättern XXVI (1893) 689 ff. Der erste italienische Kongreß für Sozialwissenschaften zu Genua im Jahre 1892 nahm eine Anzahl von Resolutionen an, welche Msgr. Nicotra, Auditeur der päpstlichen Nuntiatur zu Brüssel, vorgeschlagen hatte. Diese Resolutionen beschäftigen sich mit der Lohnfrage und fordern, auf Grund der Enzyklika „Rerum novarum“, vom Standpunkt der ausgleichenden Gerechtigkeit „einen ausreichenden Lohn zum Unterhalt des nüchternen und ehrbaren Arbeiters“. Die 3., 4. und 5. Resolution

10. Der standesgemäße Unterhalt als allgemeines Prinzip der Lohnbestimmung. Vielleicht sind gerade die Einwendungen, die Joseph Biederlack¹ gegen unsre in „Ethik und Volkswirtschaft“² dargelegte Auffassung richtete, geeignet, zu einer Verständigung über das Prinzip der Lohnbestimmung zu gelangen.

Biederlack schreibt: „Neu und deshalb sehr bemerkenswert scheint mir die Ansicht des Verfassers vom gerechten Arbeitslohn zu sein. Er meint nämlich, die Arbeiter müßten ‚nach dem Werte der verschiedenen Arbeitsleistungen‘ entlohnt werden. Man habe, so sagt er (S. 69), es ‚verstanden, die leitende Arbeit wertlich zu bemessen. . . . Sollte es da nicht möglich sein, ein den objektiven Verhältnissen entsprechendes Urteil auch über den Wert der qualitativ verschiedenen Arbeitsleistungen der ausführenden Arbeit zu bilden?‘ Um zu einem solchen Urteil zu kommen, müsse man vorerst eine relativ feste Untergrenze des Lohnes für die gewöhnlichste Arbeitsleistung annehmen, die ‚in dem menschenwürdigen Tagesunterhalt einer normalen Arbeiterfamilie‘ zu suchen sei, also in dem Lohne, den man als absoluten Familienlohn zu bezeichnen pflegt. ‚Eine solche Untergrenze aber wird prinzipiell in dem menschenwürdigen Tagesunterhalt einer normalen Arbeiterfamilie zu suchen sein, die naturgemäß das Entgelt für die gewöhnlichsten Leistungen darstellt, sofern diese Leistungen die ganze Kraft des Ernährers der Familie für den vollen Arbeitstag in Anspruch nehmen.‘ Der gerechte Arbeitslohn dürfte demnach unter die Untergrenze nicht fallen, müßte vielmehr je nach dem ‚Werte der Arbeitsleistung‘ über sie hinausgehen. Wie aber diesen Wert, und damit die Lohnhöhe bestimmen? Der Verfasser antwortet (S. 69 f.): ‚Es mag freilich noch längere Zeit bedürfen, bis mittels der Tarifverträge solche gemeinsame Schätzung des Wertes der verschiedenen Arbeitsleistungen in bestimmten Lohnsätzen einen festeren Ausdruck erlangt, es mögen bis dahin noch manche Streitigkeiten und Meliorationsstreiks vorkommen, die berechtigt erscheinen, sofern sie außerhalb des Bereichs gemeinnötiger Leistungen liegen, ferner wo andere Mittel versagen, und wenn sie sich innerhalb gewisser Schranken, die Vermeidung von Vertragsbruch, von Gewalttätigkeit usw. halten.‘ Wie der gerechte Warenpreis erst durch allgemeine Übereinstimmung der Käufer

lautet folgendermaßen: „Der Kongreß ist der Ansicht, unter ‚ehrbaren und nüchternen‘ Arbeiter sei der Arbeiter in der gewöhnlichen Lage als Haupt einer Familie mit allen natürlichen Verpflichtungen zu verstehen, weshalb, allgemein gesprochen, der gerechte Lohn der Familienlohn sein muß. Unter ‚Familienlohn‘ verstand der Kongreß den Lohn, welcher ausreicht für das gewöhnliche Leben einer Arbeiterfamilie, welche durchschnittlich zwei oder drei — oder auch je nach der Lage des Landes (und seiner Bevölkerungsziffer) vier und fünf Kinder hat, unter Abzug alles Einkommens, welches in einer nüchternen und ehrbaren Familie anderweitig durch den Fleiß der Frau oder des Mannes beigebracht wird.

„Mit den Worten ‚allgemein gesprochen‘ wollte der Kongreß den gewöhnlichen Zustand der Arbeit und der Industrie bezeichnen, welcher Reingewinn abwirft; fehlt letzterer und ist die Lage der Industrie eine beklagenswerte, so ist der Unauskömmlichkeit des Lohnes durch Unterstützung zu Hilfe zu kommen, sei es, daß dieselbe von Privaten, von Unterstützungs- oder Sparvereinen oder von karitativen Einrichtungen herkommen.“ Abgedruckt in den Christlich-sozialen Blättern XXV (1892) 654 ff.

¹ Zeitschrift für katholische Theologie XLIII (1919) 520 ff.

² 1918.

und Verkäufer einer Ware sich bildet, so würde also auch der gerechte Lohn erst durch die allgemeine Übereinstimmung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zustande kommen. Gegen diese Ansicht kann ich die folgenden Bedenken nicht überwinden.

1. Praktisch wird auch diese Ansicht nicht ausreichend sein, ebensowenig als die vom gerechten Warenpreis, wenn dieser erst durch die Übereinstimmung von Käufern und Verkäufern zu erkennen ist. Die Arbeiter müssen wissen und die christlich gesinnten wollen auch wissen, welche Lohnforderung sie mit gutem Gewissen, also ohne die Gerechtigkeit und Liebe zu verletzen, stellen dürfen: sie gehen von der wohl richtigen Ansicht aus, daß es Normen gebe, an denen unabhängig von dem erst künftig abzuschließenden Vertrag sich feststellen läßt, welche Forderung sie für diesen Vertrag erheben dürfen. Ebenso urteilen ihrerseits auch die christlichen Arbeitgeber. So kommen dann die Tarifverträge zustande. Beide Teile stellen sich schon bei ihren Forderungen auf den Boden des christlichen Sittengesetzes und fragen sich, ob ihre Forderungen Gerechtigkeit und Liebe nicht verletzen. Nur die Bestimmung des letzten Groschens, möchte ich sagen, sind sie bereit dem Übereinkommen zu überlassen. Gelingt es einem der vertragschließenden Teile nicht, für den vorliegenden Fall seine als gerecht angesehene Forderung durchzusetzen, dann kommt er bei nächster Gelegenheit auf sie zurück und stellt sie von neuem. — 2. Als Norm des gerechten Arbeitslohnes kann meines Erachtens der ‚Wert der Arbeitsleistung‘ nicht dienen. Mit ihm kann nur der Nutzen gemeint sein, den die Arbeit demjenigen bringt, in dessen Dienst sie vorgenommen wird. An diesem Nutzen soll dann der Wert, den die Arbeitsleistung für den Arbeiter hat, also sein Lohn, bemessen werden. Es läßt sich nun gar nicht einsehen, warum derjenige, welcher um seiner wie immer entstandenen günstigen Lage willen aus der Arbeitsleistung einen größeren Nutzen ziehen kann als ein anderer, für dieselbe einen höheren Entgelt zahlen müßte. Tatsächlich findet das deshalb auch in andern Fällen von Dienstleistungen, über deren gerechte Entlohnung niemand einen Zweifel äußert, gar nicht statt. Der Chirurg, der die gleiche Operation an zwei Leidenden vollzieht, von denen der eine hohen Gewinn aus dem glücklichen Gelingen derselben und seiner dadurch wiedererlangten Gesundheit zieht, der andere einen weitaus geringeren, wird gegen den allgemeinen Rechtssinn handeln, wenn er von dem ersteren ein Honorar verlangt, das dem Nutzen, den dieser aus der glücklichen Operation zieht, entspreche und mit diesem Nutzen wächst. Das gleiche gilt von einem Lehrer, welcher zwei Schüler unterrichtet, von denen der eine einen größeren Nutzen aus dem von beiden gleich wohl verstandenen Unterricht zieht als der andere. Und so in allen andern Fällen von Dienstleistung. — 3. Daher scheint mir der gerechte Arbeitslohn für die körperliche Arbeit auf die gleiche Weise bestimmt werden zu müssen, wie die im Dienste anderer verrichtete Arbeit überhaupt gewertet und entlohnt wird. Es gibt die verschiedensten Dienstleistungen, über deren gerechten Entgelt keinerlei wissenschaftliche Kontroverse oder praktische Meinungsverschiedenheit sich zeigt. Der Arzt, welcher seine Kenntnisse und seine Geschicklichkeit im Dienste der Kranken verwendet, bestimmt seine Taxen so, daß er nicht nur für sich, sondern auch für seine Familie ein standesmäßiges Auskommen findet und so auch seine Kinder für einen solchen Beruf sich ausbilden lassen kann, der seinem Stande angemessen ist. Dabei kann man allgemein die Beobachtung machen, daß jene Berufe höheres Entgelt beanspruchen, welche eine längere

und kostspieligere Vorbereitungszeit benötigen. Die Selbstkosten berechtigen dazu. Wie die Ärzte, so gehen auch die Advokaten, Notare, Lehrer und andere vor. Ebenso gehen alle zu, daß die Staats- und andere Beamten auf einen solchen Gehalt mit Recht Anspruch erheben können, der für den standesmäßigen Unterhalt auch ihrer Familie ausreicht, auf nicht mehr, aber auch auf nicht weniger. Und so ist es in allen andern Fällen. Nur bezüglich der Klasse von Arbeitern, d. h. der im Dienste anderer sich Betätigenden, mit denen sich die Arbeiterfrage und speziell die Arbeiterlohnfrage beschäftigt, hat der ökonomische Liberalismus, da diese Arbeiter hilflos den Arbeitgebern überantwortet waren, eine Ausnahme von der allgemeinen Regel zu machen gewußt und ihre Entlohnung unter das allgemein übliche und dem Rechtssinn entsprechende Niveau des absoluten Familienlohns, ja vielfach sogar des Personallohns herabgedrückt. Man geht wohl nicht zu weit mit der Behauptung, es wäre eine Arbeiterlohnfrage, wie sie in allen Industrieländern aufgeworfen wurde, nie erhoben worden, wenn von Anfang an auch auf die in der Industrie und den Verkehrsunternehmungen beschäftigten Arbeiter das immer beobachtete Gesetz angewendet worden wäre, nach welchem ein im Dienste anderer sich betätigender Mensch so viel an Entgelt mit Recht beanspruchen kann, daß er für sich und seine Familie einen standesgemäßen Unterhalt an demselben findet. So verlangt es auch die natürliche Ordnung, und da diese von Gott gewollt ist, kann und muß man auch sagen, daß Gott es so verlangt. Auch die körperlichen Arbeiten müssen verrichtet werden, und zwar wie in der jetzigen, so auch in späteren Zeiten. Auch der Arbeiterstand muß sich demnach von Geschlecht zu Geschlecht erneuern: das könnte er aber nicht, wenn der Arbeiter nicht einen auch für seine Familie auskömmlichen Lohn erhielte. Dieser Lohn braucht aber auch eben nicht höher zu sein, als daß er zur ständigen Erneuerung der Familie genügt. Einzelne aus dem Arbeiterstand wird es immer geben, die besonders begabt und fleißig sind und durch äußere Umstände begünstigt werden, so daß sie sich zu einem höheren Stande emporarbeiten können. Für den ganzen Stand braucht es aber eine solche Möglichkeit nicht zu geben. Es genügt, daß im allgemeinen jeder Arbeitswillige durch seiner Hände Arbeit sich und seiner Familie ein menschenwürdiges Dasein verschaffen kann.“

Wir möchten unsererseits die Lohnbestimmung dem Äquivalenzgesetz nicht entziehen, müssen darum auch daran festhalten, daß als Norm des gerechten Arbeitslohnes der „Wert der Arbeitsleistung“ zu gelten hat.

Biederlack meint, mit dem „Werte der Arbeitsleistung“ könne „nur der Nutzen gemeint sein, den die Arbeit demjenigen bringt, in dessen Dienst sie vorgenommen wird“. Was ist unter diesem „Nutzen“ zu verstehen? Schon vor vielen Jahren hatten wir gesagt¹: Nicht das Werk im passiven Sinne, d. i. das Gewirkte, das Produkt der Arbeit bezahlt der Lohn. Das Produkt gehört dem Unternehmer zu Eigentum. Der Vorteil, welcher aufseiten des Unternehmers durch das Produkt entsteht, führt sich auch noch auf andere Ursachen als die Arbeitsleistung des Arbeiters zurück.

¹ In „Arbeiterwohl“ XV (1895) 81 f.

Die Waren einer Unternehmung, deren Absatz den Ertrag bestimmt, sagt Mithoff, sind nicht bloß das Produkt eines Arbeiters, sondern verschiedener Arbeiter. In ihnen stecken regelmäßige verschiedenartige Arbeitsleistungen; sie sind in Unternehmungen, in denen die Unternehmer die Unternehmerarbeit verrichten, auch ein Produkt der Unternehmerarbeit, und sie sind stets auch ein Kapitalprodukt. Es läßt sich aber kein Maßstab finden für die gerechte Verteilung dieses Ertrags zwischen Arbeit und Kapital, noch für die gerechte Verteilung der Arbeitsquote auf die verschiedenartigen Arbeitsleistungen. Der Verlust, den der Unternehmer vielleicht erleidet, bleibt seine Sache. Wenn der Produktionsprozeß ohne Schuld des Arbeiters — z. B. weil das Rohmaterial nichts taugte u. dgl. — das gewollte Produkt gar nicht zustande brächte, so würde gleichwohl der Arbeiter seinen vollen Anspruch auf Lohn bewahren und geltend machen dürfen. Also nicht das Produkt, nicht das Werk im passiven Sinne, des Gewirkte oder Bewirkte, sondern das Werk im aktiven Sinne, das Wirken des Arbeiters bezahlt der Lohn¹.

Kommt nun der Nutzwert dieses Wirkens für die Lohnbemessung nicht in Betracht? Das päpstliche Rundschreiben über die Arbeiterfrage verbindet nicht ohne Grund mit der natürlichen Bestimmung der Arbeit, dem Menschen einen würdigen Lebensunterhalt zu gewähren, die natürliche Befähigung der Arbeit, diesen Unterhalt zu verdienen. Der Lohn ist eben Gegenleistung für die Arbeitsleistung. Dem Unternehmer kann darum auch nicht eine Entlohnung zugemutet werden, die höher wäre als der Gegenwert der Arbeitsleistung. „Der Unternehmer braucht sich nicht zu schädigen, nicht einen überwertigen Lohn zu bezahlen, den die Wirtschaftlichkeit des Betriebes nicht duldet, braucht nicht unbedingt für das Lebensbedürfnis derjenigen Arbeiter aufzukommen, die diesen Ertrag nicht erzielen.“² In diesem Sinne sagten wir, das Äquivalenzprinzip gelte auch für die Lohnbestimmung, der Lohn bemesse sich nach dem Werte der Arbeitsleistung. Das schließt nicht aus, daß der Lohn zugleich, der natürlichen Bestimmung der Arbeitskraft und der Arbeit gemäß, dem Arbeiter seinen Lebensunterhalt sichere. Ein Unternehmen, welches dauernd mit Hungerlöhnen sich durchschlagen muß, um nicht absoluter Unrentabilität zu verfallen, hat volkswirtschaftlich keine Berechtigung, und seine Stilllegung bedeutet keinen Schaden für die Bedarfsdeckung des Volkes. Unsre Auffassung besagt also, daß der gerechte Arbeitslohn unter normalen Bedingungen sowohl dem Werte der Arbeitsleistung wie auch der natürlichen Bestimmung der Arbeitskraft entsprechen müsse (Verbindung der Standard-of-life-Forderung mit der Arbeitswertlohntheorie³). Im

¹ Wohl kann man sagen: der Effekt, das Produkt wirke indirekt bestimmend auf die Gerechtigkeit des Lohnes ein, insofern durch die Art des Produktes die Art des aktiven Wirkens bestimmt wird. ² Schröder in Soziale Revue 1922, 593.

³ Es ist in dieser Auffassung nicht ein doppelter Minimallohn anzunehmen, wie Zwiedeneck meint, einer welcher der ausgleichenden Gerechtigkeit genüge, und einer

allgemeinen und unter normalen Bedingungen wird der wirtschaftliche Prozeß wohl imstande sein, durch entsprechende Preisbildung für den Lebensunterhalt der Arbeiter aufzukommen. Der Unternehmer darf aber niemals die Notlage des Arbeiters unter Berufung auf das „Gesetz von Angebot und Nachfrage“ zu seinem Vorteil ausbeuten, nicht „aus rechnerischen Profitrücksichten einen möglichst billigen ‚Markt‘ sich verschaffen oder grundsätzlich den Lohn nur nach dem Lebensbedarf eines unverheirateten Mannes bemessen“, er muß unter Umständen aus Gründen der Menschlichkeit, „auch wenn er nicht durch Machtfaktoren gezwungen wird, auf einen möglichen höheren Gewinn verzichten, darf nicht vorübergehende Geschäftsstörungen gleich durch Verminderung der Löhne fühlbar werden lassen“.

Indem wir fordern, daß der gerechte Lohn dem Werte der Arbeitsleistung entsprechen müsse, wird zugleich die Gerechtigkeit der Lohnabstufung begründet.

Der Lohn wird nur dann gerecht sein, wenn er den quantitativen und qualitativen Verhältnissen der Arbeitsleistung entspricht. Er muß eine volle Kompensation enthalten für alles, was der Arbeiter hierzu bringt und bietet, verwendet und opfert, also für das Wirken einer dem verlangten Werke proportionierten Arbeitskraft während einer bestimmten Zeit und unter Berücksichtigung aller besondern Opfer, welche aus der Natur der Sache mit einer derartigen Arbeit verbunden sind.

Mit andern Worten: der Lohn muß im einzelnen eine Kompensation sein a) für die Zeit, Kraft und Geschicklichkeit und diejenige Intelligenz, welche die betreffende Arbeit fordert (Dauer, Intensität, Qualität der Arbeitsleistung); b) in entsprechendem Maße auch für die Vor- und Ausbildung des Arbeiters, soweit dieselbe für die betreffende Arbeit von Bedeutung ist; c) für die Verantwortung, welche der Arbeiter trägt; d) für die besondern Gefahren, welche mit der tatsächlichen Ausübung der Arbeit für Gesundheit und Leben verknüpft sind.

Die genaue quantitative Ausmessung des Lohnes auf Grund jener Bestimmungsgründe ist nicht Sache der Willkür oder des Gefühls, sondern einer den objektiven Verhältnissen entsprechenden Schätzung. Und bei dieser Schätzung hinwiederum entscheidet nicht das Urteil und die Kenntnis des einzelnen Arbeiters oder Unternehmers, sondern die allgemeine Schätzung der dabei interessierten Berufsgruppen an einem bestimmten Orte (Bezirk) und zu einer bestimmten Zeit.

Kann man nun das Prinzip des Unterhalts auch für die Lohnabstufung zum Lohn bestimmenden Prinzip machen? Ohne Zweifel, wobei auch hier vorausgesetzt ist, das jenes Prinzip materiell im Einklang steht mit dem Äquivalenzprinzip. Freilich bedarf das Prinzip des Unterhalts an sich und mit Rücksicht auf weitverbreitete Irrtümer

welcher die Bedürfnisse des Arbeiters decke. Es ist derselbe Minimallohn, der beide Forderungen zugleich erfüllt.

näherer Bestimmung und Erklärung. Einerseits ist ja der Unterhalt ein sehr dehnbarer Begriff, anderseits entspricht die sozialistische Lehre, die Arbeiterschaft bilde eine homogene Masse, keineswegs den tatsächlichen Verhältnissen. Es besteht vielmehr eine starke Differenzierung der Leistungen, die auch zu verschiedener Lebenshaltung führt¹.

Innerhalb der Gesamtheit der Arbeitsleistungen lassen sich gewisse Gruppen unterscheiden: die Arbeit von ungelernten, angelernten, gelernten Arbeitern, von Handwerkern, Vorarbeitern, Werkmeistern, Technikern, kaufmännischen Gehilfen. Die zu derselben Gruppe gehörigen Arbeiten haben ungefähr den gleichen Wert, sind regelmäßig untereinander vertretbar. Für besonders höher qualifizierte Leistungen ist solche Gruppenbildung nicht so leicht möglich, da Qualitätsleistungen einen mehr individuellen Charakter an sich tragen.

Die Leistungen sind ferner verschieden bei Taglohn und Stücklohn. Erfahrene, geschickte, fleißige, gewissenhafte Arbeiter, die jahrelang in demselben Betrieb tätig waren, die gewissermaßen den Stamm der Arbeiterschaft im Betriebe bilden, haben ein ganz anderes Interesse daran, etwas Tüchtiges zu leisten, wie junge, unerfahrene, vielleicht weniger zuverlässige Arbeiter. Man wird es gewiß als gerecht bezeichnen dürfen, wenn letztere im Höchstlohn nicht den Dienstältesten gleichgestellt werden.

Der Lebensunterhalt ist ebenfalls nicht der gleiche für alle Arbeiter, sondern nach Herkunft und Gewohnheit abgestuft, in den verschiedenen Gruppen eine mehr oder minder wechselnde Größe, so daß auf jene verschiedenen Gruppen der Begriff eines standesgemäßen Unterhalts Anwendung finden dürfte². „Stand“ bedeutet dabei nicht so sehr den speziellen Berufsstand, wie die allgemeinere soziale Schicht, der die verschiedensten Berufsstände angehören können.

¹ Nebenbei einige Bemerkungen über die Beamtenbesoldung. Im allgemeinen herrscht Übereinstimmung darin, daß die Beamtenbesoldung kein reiner Arbeitslohn ist, also keine privatrechtliche Bezahlung für geleistete Dienste, sondern öffentlich-rechtliche Gegenleistung dafür, daß der Beamte regelmäßig seine ganze Persönlichkeit in den Dienst des Staates stellt. Gleichwohl wird doch auch wieder die Leistung und entsprechend die Vorbildung bei der Bemessung des Beamtengehalts mit entscheiden. Das beweist schon die Unterscheidung zwischen höheren, mittleren, unteren Beamten. Der Gehalt erscheint somit nicht bloß als Rente, welche Staat und Gemeinde den in ihrem Dienste stehenden Beamten zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts gewähren (Rententheorie), sondern auch als Gegenleistung für die vom Beamten geleistete Arbeit (Äquivalenztheorie). Beide Theorien, miteinander verbunden, dürften zur richtigen Auffassung bezüglich der Beamtenbesoldung führen. (Bevölkerungspolitische Gründe lassen Erziehungsbeihilfen und Kinderzulagen beim Beamtenstande besonders zweckmäßig erscheinen.)

² „Große Schichten“ der Arbeiter haben sich nach Bernstein (Neue Zeit XVI 745) zu „kleinbürgerlichen Existenzverhältnissen“ emporgearbeitet.

Prinzip der Lohnbemessung wäre hiernach, unter Berücksichtigung der Lohnabstufung, allerdings der Lebensunterhalt, aber nach dem Maßstabe der Arbeitsleistung. So hatte schon Hermann Roesler¹ jenes Prinzip formuliert, wie oben ausgeführt wurde. Das genügt auch den Anforderungen der Moral und der Volkswirtschaftslehre zugleich. Der gewöhnliche, ungelernte Tagelöhner, der einen ganzen Tag seine ganze Arbeitskraft in den Dienst eines andern stellt, kann Anspruch machen auf einen Lohn, der ihm und seiner Familie im wesentlichen eine menschenwürdige Existenz ermöglicht, so daß Frau und Kinder nicht über Gebühr mit Arbeit belastet werden müssen. Und diese Untergrenze in der Löhnung läßt sich für bestimmte Zeit und bestimmten Ort relativ genau feststellen. Das wäre die Basis der Lohnpyramide. Von dieser Untergrenze an steigt nämlich der Lohn in den verschiedenen Gruppen entsprechend ihrer verschiedenen Arbeitsleistung empor. Berufen für die Feststellung der Lohnhöhe in den einzelnen Gruppen sind die am Lohnvertrag beteiligten Parteien. Sie müssen sich einigen über die Wertbemessung der Arbeitsleistungen² und einen dem Werte der Arbeit entsprechenden Lohn³. Hierbei werden die allgemeinen und besondern Elemente der Wertbestimmung, wie sie die Volkswirtschaftslehre uns vorführt, zur Geltung kommen. Es wird sich auch da wieder die Wahrheit des Satzes zeigen: Was moralisch richtig ist, kann volkswirtschaftlich nicht unrichtig sein. Die volkswirtschaftliche Zweckmäßigkeit stimmt überein mit der moralischen Richtigkeit. Der

¹ Vorlesungen 420 ff. 428.

² Dem Arzte, von dem Biederlack spricht, werden die Leute, wenn derselbe Universitätsprofessor ist, ein höheres Honorar und eine höhere Lebenshaltung zuerkennen, eben weil sie von seiner Dienstleistung mehr erwarten für die Gesundung des Kranken als von einem gewöhnlichen Arzte.

³ Georg Schlesinger wies darauf hin, wie dringend notwendig es sei, ein automatisches Verhältnis zwischen der Bewegung der Kosten der Lebenshaltung und den Löhnen herzustellen. Moritz Elsas versuchte, wie bereits erwähnt wurde, für Frankfurt a. M. eine örtliche Indexziffer zu gewinnen (vgl. Vossische Zeitung 6. und 7. November 1919, Abendausgabe). Elsas geht dabei von den Kosten der Lebenshaltung für eine vierköpfige Arbeiterfamilie aus. Er weist darauf hin, daß die empirische Feststellung der Kosten der Lebenshaltung durch Haushaltungsbücher so viele Fehlerquellen und Ungleichheiten in sich birgt, daß die Ergebnisse aus einer Statistik der Wirtschaftsbücher zur praktischen Verwertung nicht geeignet sein werden. Er wählt deshalb das englische System der Indexziffern, indem er an einem bestimmten Zeitpunkt für die Gesamtkosten der Lebenshaltung die Zahl 100 einsetzt und sie in Unterabteilungen (Nahrung, Kleidung, Wohnung, Heizung, Beleuchtung und Verschiedenes) zerlegt. Periodisch wird dann die prozentuale Zu- oder Abnahme der verschiedenen Komponenten und damit zugleich die Veränderung der Gesamtkosten der Haushaltung festgestellt. Nach diesem System ergab sich bei der ersten Berechnung, die für Frankfurt a. M. aufgestellt wurde, daß vom 1. April 1919 bis zum 1. September 1919 die Indexziffer von 100 auf 116 gestiegen war (Steigen der Preise für Lebensmittel, Kleidung und Heizung). Es liegt auf der Hand, daß wirklich zuverlässige Indexziffern eine wertvolle Grundlage für Tarifverhandlungen und -gestaltungen abgeben könnten.

gerechte Lohn allein sichert dem Arbeiter, was ihm gebührt, ohne den Unternehmer zu schädigen¹.

II. Hoher Lohn, billige Arbeit. Ein guter Lohn (Reallohn) ist die erste Bedingung des Wohlbefindens für die zahlreiche Klasse von Menschen, welche von dem Ertrag ihrer Hände Arbeit leben; er ist ebenfalls die Bedingung des Wohlstands der ganzen Gesellschaft, da diese sich zum größeren Teile aus solchen Arbeitern zusammensetzt². Der hohe Stand der Löhne, wenn er den Charakter einer dauernden Tatsache hat, kann als ein Beweis dafür betrachtet werden, wenigstens für die materielle Ordnung der Dinge, daß die Gesellschaft der glücklichen Lage sich erfreut, wo alle Kräfte des geselligen Lebens sich in den günstigsten Bedingungen ihrer Betätigung und Geltung befinden. „Ein dauernd hoher Arbeitslohn“, sagt W. Roscher, „steht bei kultivierten Völkern als Ursache und Wirkung im engsten Zusammenhang mit einem blühenden Zustand des ganzen Volkslebens.“

Es ist daher eine nationalökonomisch hochbedeutsame Frage: Welche Mittel können und müssen angewendet werden, um einen möglichst hohen Stand der Löhne herbeizuführen?

Man dürfte den Einwand erheben, daß mit Einführung der Norm der Gerechtigkeit als bestimmendes Prinzip der Lohnhöhe eine für das Unternehmertum unerschwingliche Mehrbelastung verbunden sei. Ohne Zweifel mag, unter der Herrschaft der schrankenlosen Konkurrenz, die Lage des einzelnen Unternehmers im speziellen Falle recht schwierig sich gestalten können³. Aber fürs Allgemeine kann es doch anderseits heute als ein durch Wissenschaft und Erfahrung bewiesener Satz bezeichnet werden, daß in der Regel die höchsten Löhne die billigste Arbeit garantieren.

Lujo Brentanos Verdienst ist es, wie anderswo schon gesagt, diese Wahrheit von neuem ins hellste Licht gerückt zu haben⁴.

Während die älteren Schriftsteller, namentlich Houghton, Petty, Temple, Child, in ihren früheren Schriften auch Josias Tucker und Arthur Young die Auffassung verfochten, hoher Lohn sei gleichbedeutend mit geringer Arbeitsleistung, gewann die entgegenstehende Anschauung immer mehr Vertreter, auch bei solchen Nationalökonomien, deren Lohntheorien wir oben aus andern Gründen ablehnen mußten.

Wir haben diesbezüglich A. Smiths⁵ Ansicht schon mit seinen eigenen Worten angeführt.

¹ Anatole Leroy-Beaulieu sagt in seinen Betrachtungen über „Papsttum, Sozialismus und Demokratie“: der Papst habe einen Beweis von sehr hoher Weisheit abgelegt, als er die Norm der Gerechtigkeit für die Feststellung des Lohnes als Gesetz verkündete.

² Vgl. Ch. Périn, *Premiers principes d'Économie Politique* (1895) 284.

³ Vgl. *Christlich-soziale Blätter* XXV (1892) 647.

⁴ L. Brentano, *Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung* (1893) 2.

⁵ Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Volkswohlstandes. Deutsch von F. Stöpel I (1878) 113 ff.

Der gleichen Auffassung A. Smiths folgten Anderson, Benjamin Franklin und auch Arthur Young. Ganz besonders aber verfochten Mac Culloch und N. W. Senior, Männer, „welche recht eigentlich als die Theoretiker der Interessen der Arbeitgeber angesehen zu werden pflegen“¹, den Satz, daß niedriger Lohn keineswegs so viel sei wie billige Arbeit.

„Die Erfahrung aller Jahrhunderte und Völker zeigt“, sagt Mac Culloch², „daß hoher Lohn gleichzeitig der stärkste Antrieb unablässiger und sorgfältiger Anstrengung und das beste Mittel ist, um das Volk anhänglich an die Institutionen zu machen, unter denen es lebt.“ Es ist ein altes Wort: „Nihil laetius est populo Romano saturo“, und dasselbe läßt sich von den Engländern, den Franzosen und in der Tat von jedem Volke sagen. In ähnlichem Sinne äußert sich Nassau William Senior³. Auch Michel Chevalier u. a. bestätigen dieselbe Lehre⁴.

Am schwersten wiegt das bereits erwähnte Urteil Lord Brasseys, der, wie sein Vater, als einer der größten Unternehmer und Arbeitgeber galt. Er unternahm Eisenbahnbauten fast in allen Ländern der Welt. Obwohl aber Lord Brassey offen gesteht, daß er durch viele und mächtige Einflüsse gezwungen werde, in der Arbeiterfrage sich auf den Standpunkt des Arbeitgebers zu stellen, so lautet gleichwohl sein gewichtiges, auf weltumfassende Erfahrung gestütztes Zeugnis zu Gunsten hoher Löhne⁵. „Bei den Unternehmungen seines Vaters in beinahe jedem Lande der zivilisierten Welt und in jeder Weltgegend sei der Preis der Arbeit überall derselbe gewesen, einerlei, ob die Löhne hoch waren oder niedrig. Denn wo die Löhne niedrig, sei auch die Leistung entsprechend geringer gewesen. Dagegen seien da, wo Löhne und Leistungen gering gewesen seien, die Leistungen mit der Erhöhung der Löhne gestiegen, so daß mitunter der Preis der Arbeit nach der Lohnsteigerung billiger als vorher gewesen sei. Mit großer Lebhaftigkeit wendet er sich gegen die Angabe, „welche in Zeiten geschäftlichen Niedergangs ausnahmslos wiederkehre“, Englands Konkurrenzfähigkeit sei durch seine höheren Löhne bedroht. Die britische Ausfuhr sei fortwährend im Steigen, und zwar habe die größte Zunahme in den Industriezweigen stattgefunden, in denen die Löhne am höchsten seien. Es sei falsch, daß der Preis der Arbeit in England höher sei als auf dem Kontinent. So bezögen z. B. die Mülhausener Druckereien den zu bedruckenden Stoff größtenteils aus England, ein Beweis, daß derselbe in England billiger hergestellt werde, trotzdem in Manchester höhere Löhne als im Elsaß gezahlt würden. Die einzige Ausnahme machten die Hindus, bei denen allerdings höherer Lohn die Leistung vermindere.“⁶

Es ist unmöglich, alle die interessanten Details und tatsächlichen Nachweise, die Brentano im weiteren Verlauf seiner lehrreichen Schrift noch aufführt, hier auch nur andeutungsweise zu berühren. Jedenfalls scheint

¹ Brentano a. a. O. 4.

² Principles of Political Economy² (1830) 397. Ausgabe von Ward, Lock & Co. 186 f.

³ Political Economy⁴ (1858) 149 ff.

⁴ Roscher, System der Volkswirtschaft. I. Grundlage §§ 40 173.

⁵ Thomas Brassey, Work and Wages³ (1872); ferner Lectures on the Labour Question (1878); Foreign Works and English Wages considered with Reference to the Depression of Trade (1879).

⁶ Brentano a. a. O. 6 f.

uns durch das dort beigebrachte Material zur Genüge bewiesen, daß durch wirtschaftlich mögliche Lohnerhöhungen an und für sich ebensowenig als durch vernünftige Kürzungen der Arbeitszeit die Konkurrenzfähigkeit eines Landes auf dem Weltmarkt in der Weise bedroht ist, wie dies in den Kreisen der Arbeitgeber oft geglaubt wurde.

Aber noch ein Umstand darf erwähnt werden, welcher die Bedeutung einer guten Löhnung ins hellste Licht rückt.

Mittel und Wege müssen heute gesucht werden, um die Arbeiter auf eine höhere soziale Stufe zu heben, sie zu entproletarisieren.

12. Es sollte darum den Arbeitern außer der persönlichen Arbeitskraft eine sachliche Unterlage ihrer wirtschaftlichen Existenz zur Verfügung stehen. Von einem tiefen Verständnis der sozialen Frage zeugt es in der Tat, wenn Leo XIII. auch diesen Punkt ins Auge faßt:

„Gewinnt der Arbeiter einen genügenden Lohn, um sich mit Frau und Kind anständig zu erhalten“, sagt Leo XIII.¹, „ist er zugleich weise auf Sparsamkeit bedacht, so wird er es, dem natürlichen Drange folgend, auch dahin bringen, daß er eine Barschaft zurücklegen und zu einem kleinen Eigentum gelangen kann. Nicht bloß muß der private Besitz, will man zu irgend einer wirksamen Lösung der sozialen Frage gelangen, als ein unantastbares Recht gelten, sondern der Staat muß also auch dieses Recht in der Gesetzgebung begünstigen und sollte in seinen Maßregeln dahin zielen, daß möglichst viele aus den Staatsangehörigen irgend ein bescheidenes Eigentum zu erwerben trachten. Ein solcher Zustand würde von beträchtlichen Vorteilen begleitet sein. Dahin gehört zuerst eine der Billigkeit mehr entsprechende Verteilung der irdischen Güter. Es ist eine Folge der Umgestaltung der bürgerlichen Verhältnisse seit dem vorigen Jahrhundert, daß die Bevölkerung der Städte sich in zwei Klassen geschieden sieht, die eine gewisse Kluft voneinander trennt. Auf der einen Seite die Übermacht des Kapitals, welches Industrie und Markt völlig beherrscht, und weil es Träger aller Unternehmungen, Nerv aller öffentlichen Tätigkeit ist, nicht bloß seinen Besitzer pekuniär immer mehr bereichert, sondern auch denselben in staatlichen Dingen zu einer einflußreichen Beteiligung beruft. Auf der andern Seite jene Menge, die der Güter dieses Lebens entbehren muß und die mit Erbitterung erfüllt und zu Unruhen geneigt ist. Wenn nun diesen niederen Klassen Aussicht gegeben würde, bei Fleiß und Anstrengung zu einem kleinen Grundbesitz zu gelangen, so müßte allmählich eine Annäherung zwischen den zwei Lagern von Staatsbürgern stattfinden; es würden die Gegensätze von äußerster Armut und angehäuften Reichtum mehr und mehr verschwinden. Es würde dabei zugleich der Ackerbau ohne Zweifel gewinnen. Denn bei dem Bewußtsein, auf eigener Scholle zu arbeiten, arbeitet man ohne Zweifel mit größerer Betriebsamkeit und Hingabe; man schätzt den Boden in demselben Maße, als man ihm Mühe opfert; man gewinnt ihn lieb, wenn man in ihm die versprechende Quelle eines kleinen Wohlstandes für sich und die Familie erblickt. Es liegt also auf der Hand, wieviel der Landbau, wieviel der Gesamtwohlstand des Volkes gewinnen würden. Als dritter Vorteil ist zu nennen die

¹ Enzyklika „Rerum novarum“. Herdersche Ausgabe 62 f. (63).

Stärkung des Heimatsgefühls, der Liebe zum Boden, welcher die Stätte des elterlichen Hauses, der Ort der Geburt und Erziehung gewesen. Sicher würden viele Auswanderer, die jetzt in der Ferne eine andere Heimat suchen, die bleibende Ansässigkeit zu Hause vorziehen, wenn die Heimat ihnen eine erträgliche materielle Existenz darböte.“

Der Sekretär einer von der französischen Nationalversammlung angeordneten „Enquête parlementaire sur les conditions du travail en France“ führte zu Gunsten des Eigentumserwerbs durch Arbeiter ähnliche Gründe an: „Das Eigentum macht den Arbeiter zu einem andern Menschen.“ Die legislative Enquete hat für diese Tatsache die merkwürdigsten Beispiele beigebracht. „Der liederliche, faule, betrunkene Arbeiter wird, sobald er erst einmal Eigentümer ist, arbeitsam, sparsam, nüchtern, ein guter Familienvater. Das Wirtshaus sieht ihn nur in seltenen Zwischenzeiten, und er entgeht infolgedessen auch den utopischen Predigten und den revolutionären Aufreizungen jener Führer, welche zu oft nur für ihr eigenes Wohlsein sorgen, indem sie die Schwäche und das Elend des Arbeiters ausbeuten.“¹

Die gleichen Erfahrungen hat man in neuester Zeit auch bei uns in Deutschland mit ländlichen Ansiedlern gemacht.

§ 4.

Die Lohnfrage in der Praxis.

Literatur: Die Literaturangaben der vorigen §§ des 2. Kapitels. — I. B. M. Vignes, *La science sociale d'après les principes de Le Play et ses continuateurs* (1897). — Jastrow, *Sozialpolitik und Verwaltung* (1902). — C. Noppel, *Familienlohn*, in *Stimmen der Zeit* CII (1921) Heft 1. — Klien, *Minimallohn und Arbeiterbeamtentum* (1902). — Adelaide M. Anderson, *Die Arbeitsbedingungen in Hausindustrie und Heimarbeit nach der Gesetzgebung Englands*, in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik LXXXVII (1899) 139 ff. — Heinr. Koch, *Hausindustrie* (1909). — Ders., Art. „Hausindustrie“, im *Staatslexikon der Görres-Gesellschaft* V (3.—4. Aufl.) 1436 ff. — Schachner, *Schiedsgerichte und Lohnausschüsse in Australien*, im *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* XXVII (1908) 205 ff. 446 ff.; XXVIII (1909) 181. — Ders., *Der englische Gesetzentwurf zur Regelung der Schwitzgewerbe* 464 ff. — E. Avers, *Report on the Wages Boards, Industrial Conciliation and Arbitration Acts of Australia and New Zealand* (1908). — Broda, *Gesetzliche Festlegung der Lohn- und Arbeitsbedingungen* (1912). — Pumpiansky, *Das Mindestlohngesetz im englischen Bergbau*, im *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* XXXV (1912) 187 ff. — Manes, *Ins Land der sozialen Wunder* (1911). — Ders., *Das australische Arbeiterparadies in Gefahr* (1918). — Fraser, *Australien, das Werden eines Volkes* (1912). — Schwittau, *Die Formen des wirtschaftlichen Kampfes* (1912). — Herz, *Neuseeland-Berlin* (1909). — Siegfried-Warnak, *Neuseeland* (1909). — Wade, *Australia Problems and Prospects* (1919). — Sehmer, *Das Versagen der obligatorischen Schiedsgerichte im Kampfe zwischen Kapital und Arbeit in Australien und Neuseeland*, im *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* XLVI (1919) 691 ff. — Die Literaturangaben über Tarifverträge in Bd. III, Kap. 2, § 7, über Gewerkvereine Kap. 5, § 2. Besonders die hierhin gehörigen Schriften und Aufsätze von Brentano, Bernstein, Sidney und Beatrice Webb, Kulemann, Herkner, Sombart, Brauer, Imle usw. — Lindheim, *Die Friedensaufgaben der Tarifverträge* (1907). — Max Meyer, *Statistik der Streiks und Aussperrungen im In- und Ausland* (1907). — V. Leo, *Das Streikrecht in öffentlichen Betrieben*, im *Archiv*

¹ Abgedruckt in Viktor Böhmerts „Gewinnbeteiligung“ I (1878) 38 f.

für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik XXVII (1908) 136 ff. — Schulze-Gävernitz, Zum sozialen Frieden (1890). — Adolf Weber, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit (2. Aufl., 1920). — Von ausländischen Schriften: Gilman, *Methodes of Industrial Peace* (1904). — Gide, Berthélemy, Bureau, Keufer, Perreau, Picquenard, Sayous, Fagnot, Vandervelde, *Le Droit de Grève* (Bibliothèque générale des sciences sociales, 1909). — R. Bell, *Trade Unionism* (1907). — Die Artikel über Gewerkvereine, Tarifverträge, Arbeitseinstellungen, Einigungsämter, Gewerbeberichte usw. im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Wörterbuch der Volkswirtschaft, Staatslexikon der Görres-Gesellschaft.

1. Theoretisch Richtiges und praktisch Mögliches. Ohne Zweifel hängt die Lohnfrage und deren Lösung mit der Steigerung der Produktivität („Produktivitätsstandpunkt“) wesentlich zusammen. Andererseits ist die Lösung mit der produktiven Mehrleistung noch keineswegs gegeben. Wenn die Annahme der christlichen Sozialpolitiker wahr ist, daß die soziale Frage überhaupt in ihrem bedrohlichen Ernste durch Mißachtung der Gerechtigkeit heraufbeschworen wurde, dann wird sie auch nicht anders gelöst werden als dadurch, daß wiederum die Gerechtigkeit als das Prinzip der Ordnung des gesellschaftlichen Lebens zur allseitigen Geltung gelangt. Der einzelne muß seine Privatinteressen in der richtigen Weise dem Wohle der Gesamtheit unterordnen, wie es die legale Gerechtigkeit erfordert. Die Regierung muß ihrerseits bei Verteilung der öffentlichen Lasten die Leistungsfähigkeit der Bürger und bei Zuwendung der Staatswohlthaten deren Bedürfnisse und Verdienste, der distributiven Gerechtigkeit gemäß, berücksichtigen. Das Verhältnis der das Staatsganze bildenden Personen untereinander und im wirtschaftlichen Verkehr miteinander muß nach den Forderungen der ausgleichenden Gerechtigkeit geregelt, allen gegeben und belassen werden, was ihnen gebührt. Die Liebe endlich bildet die überall ergänzende, vermittelnde, abschließende Kraft — unentbehrlich, wenn auch nicht als „Fundament der Reiche“, so doch als Prinzip der Vollendung des gesellschaftlichen Lebens.

Das war in den weitesten Umrissen der Plan einer sozialen Reform im Sinne der christlichen Gesellschaftslehre. Es blieb dabei aber die doppelte Frage:

Erstens: Wie hat sich jedes einzelne Verhältnis überhaupt zu gestalten, wenn das allgemeine Prinzip der Gerechtigkeit auf den speziellen Fall angewendet wird?

Zweitens: In welcher Weise kann jeweilig dem Prinzip der Gerechtigkeit sowie den Folgerungen aus dem Prinzip für das einzelne soziale Verhältnis praktische Geltung verschafft werden?

Die erste Frage ist noch theoretischer Art. Sie sucht Belehrung darüber, wie z. B. das Arbeits- und Lohnverhältnis usw. beschaffen sein muß, um nicht gegen die Gerechtigkeit zu verstoßen.

Die zweite Frage dagegen tritt in unmittelbaren Kontakt mit der Praxis. Sie faßt das praktisch Mögliche ins Auge. Gerade darum bedarf es bei ihrer Erledigung in hohem Maße der Klugheit, damit man die passendsten

Mittel ausfindig mache und ergreife, um zu dem gewünschten Ziele zu gelangen. Nicht umsonst haben die Gottesgelehrten die Klugheit Führerin der Tugenden, „auriga virtutum“, genannt. Das scheinbar Beste kann nur zu leicht zum Feinde des Guten werden, und ein stürmischer Eifer schadet oft nur, wo Hilfe bitter not täte. Man wird vor allem in der praktischen Durchführung einer richtigen Theorie die gegebenen konkreten Verhältnisse berücksichtigen, an Vorhandenes anknüpfen und sich mit einer allmählichen Verwirklichung des richtigen Prinzips begnügen müssen, wenn der unmittelbaren, vollständigen Verwirklichung gewichtige Bedenken oder unübersteigbare Hindernisse entgegenstehen. Ganz besonders verderblich wäre es aber, wollte man unter Mißachtung und Verletzung anderer, für das gesellschaftliche Leben und das Volkswohl unentbehrlicher Güter sein Ziel erreichen. Das rasch Gewonnene würde ebenso schnell zerrinnen, und die letzten Dinge wären vielleicht schlimmer als die ersten.

Diese Grundsätze wird man ganz besonders in unsrer leidenschaftlich erregten Zeit vor Augen haben müssen, wenn es sich um die wichtige Frage der praktischen Bestimmung des Arbeitslohnes handelt. Interessen stehen hier Interessen gegenüber, die Interessen der Unternehmer den Interessen der Arbeiter. Das Interesse aber trübt gar sehr das Urteil der Menschen, und man wird nur zu leicht geneigt sein, das gerecht zu nennen, was einem Vorteil bringt. Die einen möchten die Lohnfestsetzung ganz in ihrer Hand behalten, die andern scheuen selbst vor gewalttätigen Maßregeln nicht zurück, um eine Verbesserung ihrer materiellen Lage zu erzwingen.

Tatsächlich vollzog sich bis in die letzten Dezennien die Regelung der Lohnfrage für den einzelnen Industriezweig oder für den speziellen Fall im großen und ganzen noch immer nach dem sog. „Gesetz von Angebot und Nachfrage“. In gar manchen Fällen geschah es dann aber, daß der so vereinbarte Lohn keineswegs ausreichte für den menschenwürdigen Unterhalt des Arbeiters, geschweige denn der Arbeiterfamilie. Man entschuldigte dies, indem man vorgab, der Lohn könne eben nicht anders bestimmt werden; aus „Angebot und Nachfrage“ gehe die einzig mögliche und zugleich richtige Lohngestaltung schon von selbst hervor.

Mit Recht trat Ad. Wagner jener Behauptung entgegen: „Ich halte diese Auffassung“, sagte er¹, „vom ‚Gesetz von Angebot und Nachfrage‘ für zu günstig. Es ist auch nicht richtig, daß dieses ‚Gesetz‘ ein unabänderliches ‚Naturgesetz‘ sei, sonst müßte es immer zur Anwendung kommen. Das ist aber nicht der Fall. So sehen wir, daß im öffentlichen Dienst, bei Staat und Gemeinde, die Gehalte der Beamten — das sind doch auch ‚Löhne‘ — nicht nach diesem ‚Gesetz‘, sondern in anderer Weise,

¹ Unternehmergewinn und Arbeitslohn⁹ (1897) 6 f.

mit Rücksicht auf den notwendigen und gesellschaftlichen (standesgemäßen) Bedarf und auf Bedeutung und Wert der Arbeitsleistung, auf die Wichtigkeit des Amtes usw. geregelt werden. Bloß nach ‚Angebot und Nachfrage‘ könnte der Staat, z. B. unser preußischer, viel billiger wegkommen, die Beamtengehälter sehr herabsetzen. Freilich kann die private Industrie nicht so vorgehen wie der Staat. Denn dieser kann seine Geldbedürfnisse zur Zahlung der Gehalte usw. nötigenfalls durch Steuern decken. Ein solches Ausgleichungsmittel hat die Privatindustrie natürlich, und gottlob, nicht. Aber daraus folgt noch nicht, daß das Verhältnis von Nachfrage und Angebot den Arbeitslohn rein mechanisch bestimmen muß. Daß dies heutzutage vielfach geschieht, ist gerade der Übelstand. Denn dabei ist der Arbeiter nicht gesichert, Löhne zu erhalten, mit denen er zu leben imstande ist, weil sie seinen Bedarf, auch bei mäßigen Ansprüchen, häufig nicht genügend decken. Darin, in dieser oft rein mechanischen Wirksamkeit des Gesetzes von Angebot und Nachfrage, welche dem isolierten, daher im Konkurrenzkampf schwächeren Arbeiter nachteilig ist, liegt der Krebschaden, den es zu heilen gilt. Deswegen muß gerade in der Privatindustrie die Anwendung dieses Gesetzes in die richtigen Wege geleitet werden, so daß es dem Arbeiter sicherer möglich wird, einen Lohn zu erreichen, der seinem Bedarf und dem Werte seiner Leistung besser entspricht.“

Man hatte nun vordem verschiedene Vorschläge gemacht, um die schlimmen Wirkungen des „Gesetzes von Angebot und Nachfrage“ zu mildern oder seine Alleinherrschaft zu beseitigen. Es lassen sich dieselben hauptsächlich auf drei Propositionen zurückführen:

1. Das Heilmittel gegenüber einer unzureichenden Löhnung muß in freiwilligen Subventionen des Arbeitgebers oder in dauernden patronalen Einrichtungen erblickt werden, die nicht den Anstrengungen und den geleisteten Diensten, sondern den veränderlichen Bedürfnissen der Arbeiterfamilie proportional sind¹.

2. Andere forderten staatliche Intervention, speziell die gesetzliche Feststellung eines Minimallohnes.

3. Wieder andere endlich erwarteten die bessere Gestaltung der Lohnverhältnisse von einer umfassenden Organisation der Arbeiter in berufs-genossenschaftlichen Verbänden, in Gewerkvereinen, so zwar, daß nicht mehr die in der Isolierung schwachen Arbeiter, sondern die durch Vereinigung starken Verbände das Interesse der Arbeiter in der Lohnfrage und in den sonstigen Arbeitsbedingungen gegenüber den kapitalistischen Unternehmern mit Aussicht auf Erfolg vertreten sollten.

Wir werden diese verschiedenen Vorschläge und Forderungen der Reihe nach prüfen.

¹ Vgl. J. B. Maurice Vignes, *La science sociale d'après les principes de Le Play et ses continuateurs* II (1897) 288.

2. Vorschläge der Le Playschen Schule. Wenn in jener Auffassung (Nr. 1) etwa vorausgesetzt werden sollte, daß der dem geleisteten Dienste wirklich proportionale Lohn auch unter normalen Verhältnissen zur Bestreitung der ordnungsgemäßen Bedürfnisse einer gewöhnlichen Arbeiterfamilie nicht ausreiche und darum regelmäßig zur Gewinnung dieses notwendigen Zieles die freiwillige Liebestätigkeit des Patrons in Anspruch genommen werden müsse, so würde sich die in Frage stehende Ansicht auf den ersten Blick als theoretisch und praktisch absolut unhaltbar erweisen. Soll aber nur behauptet werden, daß der Arbeitgeber, der Patron, durch das Gesetz der Liebe verpflichtet sei, in außerordentlichen Fällen eines gesteigerten Bedürfnisses der Arbeiterfamilie helfend einzugreifen, so wäre damit für die Lösung der vorliegenden Frage, wie sich die konkrete Lohnbestimmung allgemein in der Praxis zu regeln habe, offenbar noch viel weniger gewonnen.

Die volle Arbeitskraft eines gesunden Arbeiters wird, wenigstens unter normalen Verhältnissen, ausreichen, um ihrer natürlichen Bestimmung zu genügen. Jene Bestimmung aber ist die Ernährung des Arbeiters und seiner Familie. Zur Selbsterhaltung und zur Erhaltung der Familie verpflichtet die Natur den Arbeiter. Sollte sie ihn, um diese Pflicht zu erfüllen, von vornherein, ohne weiteres und allgemein, auf die Gaben einer freiwilligen Liebestätigkeit oder gar auf den Bettel angewiesen haben? Ganz gewiß nicht; vielmehr hat sie ihm ohne Zweifel die Kraft verliehen, durch redliche Arbeit den Lebensunterhalt für sich und die Seinigen wirklich zu verdienen. Daraus ergibt sich aber mit aller nur wünschenswerten Klarheit die Folgerung, daß unter normalen Verhältnissen der dem geleisteten Tagesdienst proportionale Lohn wenigstens die Kosten einer wahrhaft menschenwürdigen Lebenshaltung während eines Tages decken muß.

An dieser unbestreitbaren Wahrheit muß man mit großer Entschiedenheit festhalten, und man darf sie nicht durch noch so schöne Worte über Patronage und Liebestätigkeit verdunkeln lassen. Damit wird die Liebe keineswegs außer Dienst gestellt. Sie ist unentbehrlich im gesellschaftlichen Leben, unentbehrlich auch für eine allseitig gesunde und befriedigende Ausgestaltung des Verhältnisses zwischen Arbeiter und Arbeitgeber. Aber sie darf die Gerechtigkeit nicht ersetzen wollen. Was dem Arbeiter von Rechts wegen gebührt, das soll ihm nicht unter dem Titel freiwilliger patronaler Liebestätigkeit zugeteilt werden.

Immer klarer trat es ferner zu Tage, daß die Arbeiterklasse mit einer auf freiwilliger Liebestätigkeit des Arbeitgebers beruhenden Ergänzung des in sich unzureichenden Lohnes unter normalen Verhältnissen nicht zufrieden zu stellen war. Man wird vielleicht das Mißtrauen, das weite Kreise der Arbeiterschaft gegenüber patronalen Einrichtungen beseelt, als übertrieben und in vielen Fällen geradezu als ungerecht bezeichnen dürfen. Die Tatsache, daß jenes Mißtrauen besteht, läßt sich aber damit nicht aus der

Welt schaffen, und eben darum schon wird eine beide Teile wirklich befriedigende Lösung der Lohnfrage praktisch auf einem andern Wege gesucht werden müssen als auf dem Wege karitativer Ergänzung des unzureichenden Lohnes.

Endlich darf nicht außer acht gelassen werden, daß die Hochherzigkeit und Liberalität keineswegs gemeinsame Vorzüge aller Unternehmer bilden. Und wenn auch die Zahl der Arbeitgeber, die erfüllt sind von praktischer Liebe zu ihren Arbeitern, eine viel größere wäre, so würden gar manche mit Rücksicht auf die Konkurrenz oft genug versucht werden, ihrer Liberalität ziemlich enge Grenzen zu ziehen.

Der Vorschlag, die beim freien Walten des „Gesetzes von Angebot und Nachfrage“ unter dem Niveau einer würdigen Lebenshaltung der Arbeiterfamilie bleibenden Löhne durch die freie Liebestätigkeit der Patrone zu ergänzen, vermag also zu keiner befriedigenden Lösung der Lohnfrage zu führen.

3. Intervention des Staates. Gesetzliche Einführung eines Minimallohnes. Vom Standpunkt derjenigen, die in der Festsetzung des Lohnes eine Frage der Gerechtigkeit erblicken, dürfte an und für sich die prinzipielle Zulässigkeit staatlicher Intervention zum Schutze des Rechtes, insbesondere der schwächeren Kontrahenten, nicht bestritten werden können. Schon das wurde allerdings von konsequenten Anhängern des freiwirtschaftlichen Prinzips nicht anerkannt: auch die Lohnfrage müsse dem freien Spiele der Kräfte überlassen bleiben. Gelernte und besser organisierte Arbeiter haben sich dann im Kampfe mit dem Unternehmertum höhere Löhne verschafft. Andere Arbeiter aber mußten sich vielfach mit völlig unzureichenden Löhnen begnügen, namentlich hausindustrielle Arbeiter.

Eine staatliche Festsetzung aller Löhne kommt hier nicht in Frage, sondern lediglich der gesetzliche Minimallohn.

Gegen einen allgemeinen gesetzlichen Minimallohn werden nun namentlich folgende Gründe angeführt:

1. Ohne für die Beteiligten und die ganze Volkswirtschaft schädliche Eingriffe der Staatsgewalt, ohne zahlreiche bürokratische Belästigungen könnte ein derartiges gesetzliches Lohntarifsystem kaum verwirklicht werden.

2. Sodann werde es bei der überaus großen Verschiedenheit der zeitlichen und örtlichen Bedingungen der Produktion und des Lebensunterhalts kaum möglich sein, daß eine Regierung allgemeingültige Minimallohntarife für das ganze Staatsgebiet und für alle Arten menschlicher Arbeit aufstelle und überwache.

Man könnte hinzufügen, daß eine gesetzliche Festlegung des Minimallohnes nur dann dem Arbeiter mit Gewißheit zu nützen vermöchte, wenn der Staat zugleich die Preise der Produkte, deren die Arbeiterfamilie bedarf, dauernd bestimmen und somit den ganzen Markt beherrschen und regeln würde. Einem solchen Vorgehen des Staates stünden aber die

bereits angeführten Bedenken in noch viel höherem Maße entgegen als einer gesetzlichen Fixierung des Minimallohnes für sich allein genommen.

Würde es den Unternehmern infolge des gesetzlichen Minimallohnes nicht zustehen, im Falle einer Geschäftsstockung und dergleichen den Lohn zeitweilig unter die Minimalgrenze herabzusetzen, so könnten dieselben sich vielleicht veranlaßt sehen, ihrem Geschäft in solchen Fällen einen geringeren Umfang zu geben, dasselbe gar zu schließen und die Arbeiter ganz oder teilweise zu entlassen. Die Arbeiter selbst würden in diesem Falle also schwerer Schädigung ausgesetzt sein¹. Dergleichen könnten weniger gewissenhafte Arbeitgeber sich gerade des gesetzlichen Minimallohnes als einer willkommenen Waffe bedienen, um jede durch den Stand der Industrie mögliche und durch die Gerechtigkeit geforderte Erhöhung des Lohnes über die Minimalgrenze hinaus zu bekämpfen, aus dem Minimallohn einen Maximallohn zu machen.

Schließlich müsse heutzutage fast jede Industrie die ausländische Konkurrenz mit in Rechnung ziehen. Der internationale Minimallohn aber bleibe ein praktisch unerreichbares Ziel, schon allein wegen der ungeheuern Verschiedenheit der Lebens- und Produktionsbedingungen.

Man mag vielleicht über die Richtigkeit dieser Einwendungen gegen eine gesetzliche Regulierung der Löhne, speziell über die Festsetzung von Minimallöhnen, verschiedener Meinung sein, auch die Tragweite der einzelnen Gründe verschieden beurteilen. Jedenfalls scheint uns aus den vorgebrachten Bedenken nichts schlechthin Zwingendes gegen jede, den Verhältnissen sich anpassende und geschickt durchgeführte gesetzliche Bekämpfung offenbar unzureichender Löhne zu folgen. Sehen wir uns wenigstens kurz einige praktische Versuche solcher gesetzlicher Feststellungen an.

Die australischen Kolonien Viktoria und Neuseeland haben es mit der gesetzlichen Regelung des Arbeitslohnes versucht, Viktoria mit unmittelbarer Regelung, Neuseeland mit einer durch Schiedsgerichte herbeigeführten.

„The Factories and Shops Law“ (Minimum Wage Law) von Viktoria (1896) übertrug Lohnämtern (Special Boards) die Regulierung des Lohnes zunächst zur Bekämpfung des Schwitzsystems in gewissen Gewerben, wo dasselbe häufiger sich fand. Doch konnten durch Parlamentsbeschluß auch für andere Gewerbe Lohnämter errichtet werden. Die Freunde dieser Einrichtung wiesen darauf hin, daß unter der Einwirkung der Lohnämter die Löhne stark gestiegen seien ohne Schaden für die Unternehmer. Diese seien durch die Lohnfestsetzungen der Ämter gegen die Konkurrenz gewissenloser Unternehmer geschützt worden. Die Gegner der Einrichtung aber sagten, die ganze Einrichtung würde beim Eintritt

¹ Vignes a. a. O. 281: „C'est que si cette mesure était adoptée, le patron n'ayant plus intérêt à occuper de travailleurs, la plupart seraient renvoyés et tomberaient dans un entier dénûment. La loi ne peut intervenir que dans les industries déjà riches, et où les salaires suffisent à la subsistance de l'ouvrier. Ainsi, le salaire minimum est impraticable dans les industries où il serait utile aux ouvriers, il est inutile aux ouvriers dans les industries où il serait praticable.“

ungünstiger Konjunktur versagen. Die Ansicht, das von den Lohnämtern festgesetzte Lohnminimum habe die Tendenz, zum Maximum zu werden, hat sich nicht bewahrheitet. Die fleißigeren und geschickteren Arbeiter konnten sowohl beim Zeit- wie Stücklohn über den Minimalsatz hinaus entsprechend höhere Löhne verdienen. Auch für die sog. Improvers (Helfer), die im Gegensatz zu den Lehrlingen (apprentices) durch einen Lehrbrief nicht gebunden sind, brachten die Ämter eine Besserung der Löhnung. Diese stieg bei ihnen allmählich bis zur Minimalgrenze für ausgelernete Arbeiter. Alten und langsamen Arbeitern (under-rate workers) konnten die Fabrikinspektoren erlauben, gegen geringeren Lohn, unter dem Minimum, zu arbeiten. Die Erlaubnis wurde jedoch relativ selten erteilt.

Nach dem Vorbild der Gesetzgebung Viktorias wurde dann 1909 auch in England durch die „Trade Boards Act“ die direkte Regelung der Löhnung allerdings nur für Gewerbe, in denen das Schwitzsystem herrschte (Sweater Industries), eingeführt. Damit war aber der Anfang gemacht für eine weitere Einbürgerung des Mindestlohnprinzips in England, des „Lohnes zum Leben“ (living wage)¹. Die „Trade Unions“ waren bestrebt, zunächst den Arbeitern in staatlichen und kommunalen Betrieben einen Mindestlohn zu sichern. Dann richtete sich die Aufmerksamkeit besonders auf die Einführung des Mindestlohnes im Kohlenbergbau. Das Mindestlohngesetz (Coal Mines-Minimum Wage Act) von 1912 verlieh allen Untertagsarbeitern das Recht auf einen Mindestlohn. „Regelmäßige“ und „tüchtige“ Arbeit wurde vom Gesetz als Bedingung der Mindestlohnberechtigung gefordert².

Die obligatorische Schlichtung von gewerblichen Streitigkeiten durch offizielle Schiedsgerichte, wie sie in den australischen Kolonien Englands, namentlich in Neuseeland, in Übung kam, hat dazu geführt, daß neben andern, besseren Arbeitsbedingungen auch ein offizielles Lohnminimum für viele Gewerbe festgesetzt worden ist. Die Freude solcher Einrichtungen wollen die Möglichkeit ihres Mißbrauchs nicht bestreiten. Sie meinen jedoch, daß wo der gesunde Sinn in der Arbeiterschaft vorherrsche, Mißbräuche seltene Ausnahmen bildeten. Anderseits habe die Festsetzung derartiger Mindestlöhne einer unredlichen Konkurrenz die Wege vielfach verlegt. Die Annahme, daß die Entscheidungen des Gerichts mit der Erhöhung der Löhne auch die Warenpreise erhöht hätten, treffe keineswegs durchweg zu³. Gewiß, die Kosten der Lebenshaltung seien seit der Einführung der Schiedsgerichte gestiegen, aber nicht infolge der Entscheidungen der Schiedsgerichte, sondern in den wichtigsten Fällen durch die Marktkonjunktur, durch Gründe, auf welche die in Frage stehenden Gesetze keinen Einfluß ausüben konnten.

Andere urteilen weniger günstig über das australische Lohnamts- und Schiedsgerichtssystem, auch solche, die früher mit Wärme für die Einrichtungen eintraten (z. B. Manes). Die Arbeiterorganisationen seien stärker geworden, aber den Wirtschaftsfrieden hätten die Schiedsgerichte nicht herbeigeführt. Im Gegenteil sei das Gefühl der Gegnerschaft zwischen Kapital und Arbeit eher noch vertieft worden. Auch sei die Lebenshaltung der Arbeiter durch die Steigerung des Lohnes keineswegs besser geworden. In Deutschland stiegen die Löhne nach Calwer⁴ in den

¹ Phil. Snowden, *The Living Wage* (1913).

² Näheres bei L. Pumpiansky, *Das Mindestlohngesetz im englischen Bergbau*, im *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* XXXV (1912) 187 ff.

³ Gelesnoff, *Grundzüge* 518.

⁴ *Das Einigungsamt* (1914) 51.

Jahren 1895—1906 um 37—38 %, während die Kosten des Lebensunterhalts sich in derselben Zeit nur um 25 % vermehrt hatten. In denselben Jahren stiegen in Australien (nach Knibbs¹) die Löhne um 11 %, die Lebenskosten um 10 %. Der Reallohn war also in Deutschland in der gleichen Zeit schneller gestiegen als in Australien, und zwar ohne die gesetzlichen Regelungen, über die Australien verfügte.

Das deutsche Hausarbeitergesetz vom 20. Dezember 1911 hat dem hausindustriellen Arbeiter in mancher Hinsicht Schutz gewährt. Eine Regelung der Lohnverhältnisse durch Lohnämter wurde indes vorläufig nicht versucht. Man begnügte sich mit paritätischen Fachausschüssen für bestimmte hausindustrielle Gewerbebezüge, die Vorschläge für angemessene Löhnung machen und die Angemessenheit wirklich gezahlter Löhne begutachten sollten usw. Sie durften schon als Fortschritt begrüßt werden, wenn auch in ihnen nur eine vorläufige Etappe in der Entwicklung gesetzlicher Lohnregulierung erblickt werden konnte.² Während des Krieges wurde dann, wenigstens in den Bezirken verschiedener Generalkommandos, ein Lohnminimum in der Heimarbeit festgesetzt. Auch sonst, wie in der Nachkriegszeit, konnte der Staat einer Notlage der Arbeiter gegenüber, die sich aus der Unregelmäßigkeit der Lohnarbeit und aus den unvermeidlichen Störungen der Produktion ergab, nicht untätig bleiben.³

In vielen Staaten hat sich die Festsetzung eines Minimallohnes für die im Dienste des Staates, der Provinzen und der Gemeinden verrichteten Arbeiten bewährt. Es läßt sich ja auch nicht verkennen, daß die öffentlichen Behörden in der Behandlung und Löhnung der im Dienste des Gemeinwesens beschäftigten Arbeiter den Privatunternehmern mit gutem Beispiel („Musterbetriebe“⁴) vorangehen sollen, wie anderseits die bessere und gerechtere Bezahlung der öffentlichen Arbeiten schon an und für sich indirekt auf die allgemeine Hebung der Löhne, zunächst in der betreffenden Branche, einwirken muß.

Indirekt kann der Staat ferner zur Sicherung und realen Erhöhung der Löhne dadurch beitragen, daß er das Steuersystem auf der Grundlage der distributiven Gerechtigkeit aufbaut und der geringen Leistungsfähigkeit des proletarischen Arbeiters entsprechend für denselben die Beiträge zu den gemeinschaftlichen Lasten vermindert.

Auch wird es die Aufgabe kluger Behörden sein, der Verteuerung notwendiger Mittel des Lebensunterhalts, soweit es ihrerseits geschehen kann, nach Kräften vorzubeugen.

Bei öffentlichen Submissionen wird die Übertragung der Lieferung von der Gewährung eines Minimallohnes nicht selten abhängig gemacht („anständige Lohnklausel“)⁴.

¹ Knibbs (Leiter der australischen Bundesstatistik). *Prices, Price Indexes and Cost of Living in Australia* (1912).

² Vgl. Heinrich Koch, *Hausindustrie* (1909); Art. „Hausindustrie“ im *Staatslexikon der Görres-Gesellschaft* V⁴ 1436; Joseph Beck, *Die schweizerische Hausindustrie*: Bd. III, Kap. 2, § 8, S. 279 ff.

³ Vgl. Art. 163 der Reichsverfassung über die Beschaffung des notwendigen Unterhalts, die Erwerbslosen- und Kurzarbeiterunterstützung.

⁴ Die Lohnklauseln in den ausländischen und deutschen Submissionsbedingungen, in *Conrads Jahrbüchern* XXXIV (1907) 356 ff.

Zur „Lohnsicherung“ und materiellen Verbesserung der Lage des Arbeiterstandes trägt ebenfalls der Schutz bei, mit welchem das Staatsgesetz die Lohnzahlung und den gezahlten Lohn umgibt. Hierhin gehört die Bekämpfung des Trucksystems, d. i. der Zahlung des Lohnes in Waren, ebenso das Verbot einer ungebührlichen Verzögerung der Lohnzahlung, sodann die Beschränkung der Lohneinhalten zur Leistung von vereinbarten Konventionalstrafen¹, die gesetzliche Privilegierung der Lohnforderungen, die Erschwerung von Zession oder Beschlagnahme und der Ausschluß derselben wenigstens für einen Teil des Lohnbetrags. Um der Familie den Lohn zu erhalten, wird zuweilen der Frau das Recht verliehen, die Lohnzahlung in Empfang zu nehmen, wie auch die Zahlung des Lohnes minderjähriger Arbeiter unmittelbar an die Eltern oder Vormünder — in Deutschland ortsstatutarisch — vorgeschrieben werden kann.

4. Kollektiv- und Tarifvertrag². Mit staatlichen Verordnungen und Gesetzen wird der wichtigste Bestandteil der Arbeiterfrage, die Lohnfrage, befriedigend nicht gelöst. Es tritt hier wie im ganzen Bereich der sozialen Frage klar zu Tage, daß die Überwindung der vielen durch die liberale Epoche geschaffenen Mißstände ohne berufsgenossenschaftliche Organisation der Beteiligten nicht gelingen will.

Solange die Arbeiter isoliert den Unternehmern gegenüberstehen, kann von einer Regelung des Arbeitsangebots³, von einem wirksamen Einfluß der Arbeiterschaft auf die Lohngestaltung keine Rede sein. Alles bleibt mehr oder minder der Willkür der ohne große Schwierigkeit sich untereinander verbindenden Unternehmer oder, wenn man will, dem „Gesetz von Angebot und Nachfrage“ überlassen. Daß die Arbeiter mit einem solchen Zustand der Dinge nicht zufrieden waren, daß sie sich nach kräftigen Organisationen mit Ausschluß des Wettbewerbs unter sich sehnten, darf ihnen niemand verargen.

Man hat nun allerdings gegen die Forderung einer Organisation der Arbeiter von Anfang an Bedenken erhoben; so z. B., daß dadurch der Sozialdemokratie Vorschub geleistet werde. Diese Besorgnis wurde indessen von einsichtsvollen Leuten nicht geteilt. „Gerade wenn die nichtsozialdemokratischen Arbeiter sich für ihre wirtschaftlichen Bestrebungen frei organisieren können“, sagt Wagner⁴, „kommen sie nicht so leicht in Versuchung, sich der Sozialdemokratie

¹ Um die Unternehmer gegen den Vorwurf zu schützen, sie benutzten die Konventionalstrafen zu ihrer eigenen Bereicherung, hat man es mancherorts so eingerichtet, daß solche Straf gelder in die Arbeiterkasse fließen.

² Über Gewerksvereine und Tarifverträge vgl. unsre ausführlichen Darlegungen in Bd. III, Kap. 5, § 2, S. 716 ff.; Kap. 2, § 7, S. 219 ff.

³ Brentanos Gewerkschaftstheorie knüpfte an den Warencharakter der Arbeit an. Wir ziehen es vor, der Gewerkschaftstheorie eine andere Grundlage zu geben und die Analogien zwischen Arbeitsmarkt und Warenmarkt nicht zu überspannen. Der Arbeitsvertrag hat einen andern Charakter wie der Verkauf einer Ware. Auch die moderne Arbeiterschutzgesetzgebung zeigt, daß Arbeitskraft und Arbeit keinen Warencharakter an sich tragen. Wir werden später auf die Gewerkschaftstheorie zurückkommen.

⁴ Unternehmergewinn und Arbeitslohn 8 f.

anzuschließen. . . . Das Fehlen anderweiter, nichtsozialdemokratischer Arbeiterorganisationen leistet der Sozialdemokratie Vorschub, denn so erscheint diese Partei leicht dem Arbeiter als die einzige, welche das Arbeiterinteresse richtig vertritt, und deswegen strömt ihr die Arbeiterwelt zu.“

Daß sodann die berufsgenossenschaftliche Organisation dem Arbeiterstand die faktische Gleichberechtigung mit dem Stande der Unternehmer verschafft, darüber dürfen diejenigen um so weniger klagen, die sich rühmen, im Prinzip diese Gleichberechtigung bereits lange anerkannt und im politischen Leben auch tatsächlich durchgeführt zu haben. Übrigens wird die zum Wesen der Dienstleistung gehörige Unterordnung des Arbeiters unter den Herrn, als den Leiter der Produktion, wie oben schon bemerkt wurde, keineswegs beseitigt. Die Unterordnung besteht für den Vollzug des Dienstes voll und ganz zu Recht, wenn auch der das Dienstverhältnis begründende Vertrag auf dem Boden gesetzlicher und faktischer Gleichberechtigung geschlossen wurde.

Sodann wendet man ein: die Organisation des Arbeiterstandes befördere den Kampf zwischen Kapital und Arbeit und mache ihn zu einem dauernden. Jener Kampf ist gewiß etwas sehr Beklagenswertes, ja geradezu Unnatürliches, da Kapital und Arbeit wesentlich aufeinander angewiesen sind. Insbesondere der Streik schädigt nicht nur die Unternehmer, sondern in schwerer Weise, moralisch und materiell, oft auch die Arbeiter. Wenn in einem bürgerlichen Gemeinwesen die Streiks in größerem und größtem Umfang zu einer dauernden Einrichtung werden sollten, dann fürwahr wäre es recht schlimm um jenes Gemeinwesen bestellt. Der alte Satz: „Concordia res parvae crescunt, discordia maximae dilabuntur“, würde dort gar bald eine neue Bestätigung finden. Aber die Arbeiterorganisationen haben eben ihren naturgemäßen Zweck nicht im Kampfe, sondern im Frieden zwischen Kapital und Arbeit¹. Die trüben Erfahrungen, die beide Teile mit den Leiden und Opfern einer längeren Arbeitseinstellung gemacht haben, werden sie nach und nach dazu führen, im Streik nur das letzte, äußerste Mittel zu erblicken. Die Fonds der mit Korporationsrechten ausgestatteten Koalitionen wirken dann schließlich nur noch wie ein wohlgerüstetes Heer, das man für den Krieg bereit hält, welches aber eben dadurch den Frieden schützt. Selbstverständlich ist bei den Arbeitseinstellungen Kontraktbruch und jede Gewalttätigkeit zu vermeiden.

Sehr wise sagt schon Leo XIII. in seiner Enzyklika über die Arbeiterfrage²: „Zur Erledigung gegenseitiger Beschwerden zwischen beiden Parteien

¹ Die amerikanischen „Ritter der Arbeit“ (Knights of labor) bezeichnen ausdrücklich im Statut als einen ihrer Zwecke: „die Unternehmer dazu zu bewegen, alle Uneinigkeiten zwischen ihnen und ihren Arbeitern friedlich beizulegen in der Weise, daß Bande der Sympathien zwischen ihnen geschlungen und Arbeitseinstellungen unnötig gemacht werden“. Das ist der Geist, der bei uns die christlichen Gewerkschaften beseelt. Vgl. die wiederholt zitierten Schriften Th. Brauers.

² Herdersche Ausgabe 78 (79).

sollten Ausschüsse aus unbescholtenen und erfahrenen Männern gebildet werden mit entscheidender Geltung ihres Schiedsspruchs; es wäre sehr wünschenswert, daß diese Schiedsgerichte Vertreter der Arbeitgeber wie der Arbeiter in ihrem Schoße hätten, und daß kraft der Statuten die Mitglieder der Arbeitervereine gehalten wären, sich an dieselben zu wenden.“ Die richtigen Formen der Einigung zu finden, ist ein Problem, an dessen Lösung überall gearbeitet wird und gearbeitet werden muß. Das hängt aber wieder zusammen mit dem richtigen Ausbau des Tarifvertrages¹.

Es harren darum noch überaus wichtige Aufgaben der Tätigkeit der beruflichen Verbände der Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Aufgaben, deren glückliche Lösung große wirtschaftliche Klugheit verbunden mit ehrlichem Sinne für Gerechtigkeit und Volkswohlfahrt bei den Beteiligten voraussetzt.

In einem beachtenswerten Aufsatz über „Sozialpolitische Wandlungen in der wissenschaftlichen Nationalökonomie“² sagt H. Herkner: nur eine solche Art von Sozialpolitik sei für das heutige verelendete Deutschland noch möglich, „welche nicht ausschließlich an die Verteilungsprobleme, sondern vor allem an die Hebung der produktiven Leistungen denkt. Je größer die erzielten volkswirtschaftlichen Reinerträge ausfallen, desto leichter wird dann eine allen Beteiligten gerecht werdende Verteilung erzielbar sein.“ Die heutige Politik der Gewerkschaften (nach 1918) sei aber den Anforderungen unsrer wirtschaftlichen Wiedergeburt so nachteilig geworden, daß die Arbeiterorganisationen Gefahr liefen, selbst bei ihren bisherigen Freunden der wissenschaftlichen Nationalökonomie alle Sympathie zu verlieren, und zwar namentlich aus zwei Gründen: 1. wegen des hartnäckigen Widerstandes, welcher der unsrem Notstand gerecht werdenden Verlängerung der täglichen Arbeitszeit entgegengesetzt wird; 2. wegen der Weigerung der Gewerkschaften, die unbedingt gebotenen Einschränkungen des Streikwesens anzunehmen. Auf Betreiben der Gewerkschaften werde das wirtschaftliche Leben mit einem undurchdringlichen Gestrüpp von Gesetzen und Verordnungen überzogen. Der geschichtlich gebildete Volkswirt denke dabei schon an die Zeiten des entarteten Zunftregiments und der Vielregiererei des merkantilistischen Polizeistaats. Kein Wunder, daß ein Neomanchestertum in der Gelehrtenwelt sich verbreitet, welches die gesunde volkswirtschaftliche Entwicklung, unter Ablehnung staatlicher Intervention und gewerkschaftlicher Regelung, allein von der gänzlich freien Konkurrenz isolierter Individuen erwartet³. Es sei höchste Zeit, daß die sozialistischen Gewerkschaften auf die Mahnungen hören, die auch von wissenschaftlich gebildeten Sozialisten wie M. Schippel, H. Lindemann, M. Cohen, J. Kaliski, Wolfg. Heine u. a. ausgesprochen wurden.

¹ Vgl. hierzu Brauer, Lohnpolitik 3. Teil 132 ff.; Kölner Vierteljahrshefte für Sozialwissenschaften II (1922) Heft 2 u. 3. Sonderheft über das Schlichtungswesen (H. Lindemann).

² In „Der Arbeitgeber“ XIII (1923) 34 ff.

³ Vor allem Ludwig Mises, Die Gemeinwirtschaft (1922) gehört hierhin; in seiner Weise auch Ernst Horneffer, Die große Wunde (1922).

Nicht Stimmungen, sondern Grundsätze entscheiden letztlich über die Sozialpolitik. Auch der „geschichtlich gebildete Volkswirt“ wird darum in der Rückkehr zu einem „Neomanchestertum“ kaum einen gesunden Fortschritt erblicken können, ohne in krassesten Widerspruch zur früheren eigenen Verurteilung des Manchestertums zu geraten. Führt sich der Sozialismus heute durch seine Überspanntheit „ad absurdum“, so hatte dies das Manchestertum, wie man früher dachte, durch seine freiwirtschaftliche Einseitigkeit schon lange getan. Individualismus und Sozialismus sind Extreme. Keiner dieser Systeme dient der Wohlfahrt des Volkes, und das ist doch der entscheidende Gesichtspunkt auch für die Sozialpolitik.

5. Ausgleichskassen. Insbesondere die Frage des Familienlohnes würde unter der Herrschaft manchesterlicher Ideen schwerlich eine befriedigende Lösung finden. Ebenso wenig genügt aber auch der sozialistische Versuch, jene Frage nicht auf dem Wege des selbsterarbeiteten Lohnes, sondern durch Steuererlaß und allgemeine Staatsleistungen zu lösen¹. Solche Leistungen mögen als Zugabe im Sinne des Wohlfahrtsstaates gelten; sie dürfen aber nicht Ersatz für den Familienlohn sein: „Nicht Wohltaten, sondern Gerechtigkeit — nicht nur Steuerprivilegien, nicht geschenkte Schulbücher und Schuhe, sondern die Anerkennung, daß der Arbeit des Familienhauptes so viel Lohn gebührt, daß damit den natürlichen Vaterpflichten entsprochen werden kann!“ (Noppel.) Ist ein Gewerbe dauernd, auch unter normalen Bedingungen, außerstande, hinreichende Löhne zu zahlen, so fehlt diesem Gewerbe, wie gesagt, die volkswirtschaftliche Existenzberechtigung. Aber auch in wirklich nützlichen Gewerben wird es den einzelnen Unternehmern, insbesondere unter den drückenden Verhältnissen der Nachkriegszeit, manchmal sehr schwer sein, einen ausreichenden Familienlohn zu zahlen. Nach Noppel genügt hierzu heute nicht mehr die Berücksichtigung der sog. Normalfamilie; der Lohn müsse jetzt der Kopfzahl der unversorgten Familienglieder möglichst angepaßt werden. Ferner gehöre zur Erziehung auch die Berufsausbildung: dem neuen Geschlecht müsse eine gründliche Ausbildung gegeben, es müsse vor den Gefahren allzu früher Selbständigkeit bewahrt werden. Wir haben in der Tat den alten Ruf, das Land der Qualitätsarbeit zu sein, heute zu bewahren bzw. auf dem Weltmarkt wiederzugewinnen. Qualitätsarbeit aber setzt entsprechende Fachbildung voraus usw.

Um nun der Schwierigkeiten Herr zu werden, hat man neuerdings daran gedacht, durch sog. Ausgleichskassen, die sich auf ganze Industriezweige erstrecken, den ausreichenden Familienlohn sicherzustellen.

In Deutschland sprach sich der christliche Gewerkschaftskongreß zu Essen (November 1920) für das System der Ausgleichskassen (nach den

¹ Vgl. die Vorschläge Leiparts in der Sozialen Praxis XXX 554.

Vorschlägen des Bergarbeiterführers Heinrich Imbusch) in folgender Resolution aus: Da der Lohn nicht nur ein Teil der Produktionskosten ist, sondern auch das Einkommen des Arbeiters darstellt, von dem dieser mit Familie leben muß, ist die Zahlung eines für die ganze Familie ausreichenden Lohnes anzustreben. Eine Berücksichtigung des Familienstandes und der Zahl der Kinder durch ausreichende Lohnzulagen, die nötigenfalls aus einer Ausgleichskasse zu leisten sind, ist deshalb notwendig. Sie darf aber nicht dazu führen, daß das Existenzminimum als Norm für die Entlohnung zu Grunde gelegt wird. Den ledigen Arbeitern muß durch Gewährung eines ausreichenden Lohnes die Gründung eines eigenen Hausstandes ermöglicht werden.

Praktisch wurde der Grundsatz des Familienlohnes mit Hilfe von Ausgleichskassen in größerem Umfang bereits in Holland durchgeführt. Das Kollektivarbeitsvertragsmuster der katholischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen Hollands für den Großbetrieb enthält, nachdem ein Mindestlohn, der alle sechs Monate den Lebenskosten entsprechend zu revidieren ist, und eine Mindestarbeitsleistung festgesetzt sind, den Artikel 23: „Durch die sämtlichen Arbeitgeber soll den Arbeitnehmern ein Zuschlag zum Mindestlohn zugesichert werden, gemäß einer von den Kontrahenten aufzustellenden Regelung.“ Auch in Frankreich haben verschiedene Unternehmerverbände die Auszahlung eines „Sursalaire familial“ in Aussicht genommen. An einzelnen Orten begann man ebenfalls in Deutschland mit ähnlichen Versuchen, so seitens des „Verbandes Berliner Metall-industrieller“. Theodor Brauer¹ schlägt eine Speisung der Ausgleichskassen durch Zuführung reiner Konjunktur- und Spekulationsgewinne vor, um verheirateten Arbeitern mit der Schulpflicht noch nicht erwachsenen Kindern Zulagen zum Lohne gewähren zu können.

Die geltenden Tarifverträge enthalten ja wohl schon eine Abstufung der Lohnsätze nach dem Alter. Ohne den kinderreichen Familien wirksam zu helfen, verbindet sich indes diese Abstufung, weil hier die Löhne vom einzelnen Unternehmer getragen werden, mit der Gefahr, daß junge Leute gesucht werden, die älteren aber arbeitslos bleiben. Diesem Mißstande, der Bevorzugung der ledigen und kinderarmen Arbeiter, dürfte das System der Ausgleichskassen mit Erfolg begegnen können.

Noppel hebt noch hervor, daß mit dem Familienlohn ein Leistungslohn verbunden werden kann, sei es durch entsprechende Berechnung des Grundlohnes, sei es darüber hinaus noch durch Berechnung der Kinderzulage nach bestimmten Lohnklassen usw.

Erwähnt seien schließlich die Vorschläge einer Spar-, Kinder- oder Wohnungsversicherung, die darauf abzielen, die Lohnüberschüsse der Ledigen für die spätere eigene Familie oder auch für die

¹ Lohnpolitik 152 ff. 172 ff.

Gesamtheit der Familien nutzbar zu machen¹. Es läßt sich nicht leugnen, daß heute jugendliche oder unverheiratete Arbeiter, wie deren Konsumgestaltung beweist, vielfach Überfluß haben. Ob aber der Weg der Versicherung der richtige Weg sei, für die eventuelle Familiengründung Vorsorge zu treffen, wird unter den heutigen deutschen Verhältnissen bezweifelt.

¹ Vgl. Schmittmann, Reichswohnversicherung, Kinderrenten durch Ausbau der Sozialversicherung (1917); Düttmann, Die Lohn- und Wohnfrage, Beitrag zu Faßbenders „Des deutschen Volkes Wille zum Leben“ (1917).

Drittes Kapitel.

Das Unternehmereinkommen.

§ 1.

Einseitigkeiten in Begründung und Beurteilung des Unternehmereinkommens. Kapitalzinstheorien.

Literatur: Von den Lehrbüchern abgesehen: Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins. 1. Abt.: Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien (3. Aufl., 1914). 2. Abt.: Positive Theorie des Kapitals (3. Aufl., 1909/12). 1. Bd.: Buch 1—4; 2. Bd.: Exkurse zur positiven Theorie des Kapitals. — Ders., Art. „Zins“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII (3. Aufl., 1911) 1004 ff. — Ders., Macht oder ökonomisches Gesetz? in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XXIII (1914) 205 ff. — Wieser, Der natürliche Wert (1889). — Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (1908). — Ders., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (1912). — Briefe, Untersuchungen zur klassischen Nationalökonomie. Mit besonderer Berücksichtigung des Problems der Durchschnittsproftrate (1915). — Wiksell, Über Wert, Kapital und Rente (1893). — Bortkiewicz, Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie, in Schmollers Jahrbuch XXX (1906) 943 ff. — Diehl, Zur Kritik der Kapitalzinstheorie von Böhm-Bawerk, in Conrads Jahrbüchern L (1915) 577 ff. — Landry, L'intérêt du capital (1904). — Aus der englischen Literatur, die sich namentlich in Amerika stark mit den Kapitalproblemen beschäftigte, seien erwähnt die Werke von J. B. Clark, The Distribution of Wealth (1899). — Carver, Distribution of Wealth (1904). — Cassel, The Nature and Necessity of Interest (1903). — Irving Fisher, Nature of Capital and Income (1906). — Ders., The Rate of Interest (1907). — Die Lehrbücher von Fetter, Seager, Seligman. — Th. Kozak, Rodbertus-Jagetzows Sozialökonomische Ansichten (1882). — K. Marx, Das Kapital (1867/94). — Ders. (aus dem Nachlaß), Theorien über den Mehrwert, herausgegeben von K. Kautsky (Internationale Bibliothek, 1905/10). — Tugan-Baranowski, Theoretische Grundlagen des Marxismus (1905). — Georg Adler, Die Grundlagen der Karl Marxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft (1887). — Cathrein, Der Sozialismus (11. Aufl., 1920).

1. Kapitalzins und Unternehmereinkommen. Als Bestandteile des Unternehmereinkommens werden regelmäßig angeführt¹: 1. Der Unternehmerlohn, die Vergütung für die vom Unternehmer geleistete Arbeit. Dieser Lohn entspricht etwa dem Gehalt, den sonst die leitenden Angestellten: Direktoren, Prokuristen, beziehen. 2. Der Kapitalgewinn

¹ Vgl. Philippovich, Grundriß I¹¹ 343 ff. „Unternehmergewinn ist“ nach Adolf Weber (Kampf zwischen Kapital und Arbeit² [1920] 425) „faktisch ein ‚compositum mixtum‘ aus drei Bestandteilen: 1. der Zufallsrente, 2. der Risikoprämie, 3. dem Unternehmerlohn“.

der Unternehmer: d. i. der normale Kapitalsertrag, der beim Darlehen als „landesüblicher Zins“ in die Erscheinung tritt plus einer Risikoprämie für die Gefahr des Kapitalsverlustes in der Unternehmung. 3. Was noch darüber hinausgeht, über Unternehmerlohn und Kapitalgewinn des Unternehmers, als: Unternehmergeinn.

Bleibt das Unternehmereinkommen, bei gleichem Kapital und gleicher Arbeit, unter den beiden ersten Bestandteilen: Lohn und Zins plus Risikoprämie, dann liegt Unternehmerverlust vor. Diese Unterscheidungen werden namentlich angewendet, wenn man die Rentabilität verschiedener Erwerbszweige oder Kapitalanlagen vergleichen will. „Aber es ist zu beachten“, sagt Philippovich¹, „daß es sich stets nur um rechnungsmäßig auszuscheidende Größen handelt, während in Wirklichkeit das Unternehmereinkommen sich als ein einheitliches Ganzes bildet, das die auf Kapitalwirkung zurückzuführenden Teile ununterscheidbar in sich enthält. Von dieser Tatsache ausgehend, hat man vielfach das ganze Unternehmereinkommen, als Einheit betrachtet, auf das in der Unternehmung angelegte Kapital bezogen und schlechtweg als Kapitalgewinn, Profit, dem Arbeitslohn gegenübergestellt. In der Tat ist seine Entstehung nur so zu erklären, daß wir die Teile ungeschieden betrachten. Dennoch ist die Scheidung aber auch von praktischer Bedeutung. Denn für die dauernde Fortführung der Unternehmung ist die Frage entscheidend, ob sie dem Unternehmer mehr als den üblichen Kapitalsertrag abwirft, den er auch ohne Arbeit und Risiko erzielen könnte.“

Wir glauben indessen, daß diese Scheidung 1. zu irrtümlichen Auffassungen über die Kausalität im Produktionsprozeß verleitet bzw. von einer Überschätzung der Kapitalwirkung ausgeht oder dazu führt; und 2. daß dadurch die Vorstellung, als ob das Unternehmereinkommen arbeitsloses Einkommen sei, befördert wird. Warum?

Die Quelle des eigentlichen Unternehmergewins wäre hiernach das Kapital, die Kapitalnutzung, das Unternehmereinkommen wäre im wesentlichen Kapitaleinkommen. Der spezifische Charakter des Unternehmereinkommens wäre der gleiche wie der Kapitalzins aus Darlehen. Manche Nationalökonomten sprachen tatsächlich auch unterschiedslos vom „Kapitalgewinn“, mochte es sich um Darlehenszins oder den Unternehmergeinn handeln. Beide Einkommenszweige haben zwar ihre Besonderheiten, die aber, wie man meinte, nicht zu einer strengen Scheidung nötigten. Es erscheinen dann in der sozialistischen Literatur die Unternehmer, gleich den Rentiers, bloß als „Kapitalisten“. Die Grundbesitzer aber bilden im Bunde der Nichtarbeiter den Dritten. Die beiden Grundformen des „Kapitalzinses“: Unternehmergeinn und Darlehenszins, und ebenso die Grundrente wären „arbeitsloses Einkommen“, und dieserhalb, ihres gemein-

¹ Grundriß I¹¹ 343.

samen Charakterzuges, der arbeitslosen Urquelle wegen, in den Augen der „arbeitenden Klasse“ mit schwerem Makel behaftet.

War es nötig und wirklich „zweckmäßig“, Unternehmereinkommen und Kapitalzins in solcher Weise zu identifizieren, die Arbeit auch des Unternehmers so ganz hinter dem „Kapital“ verschwinden zu lassen? Man konnte die hohe Bedeutung der produzierten Produktionsmittel im Produktionsprozeß, die gewaltige Steigerung der Produktivkraft der Arbeit durch das „Kapital“ in diesem Sinne, zur vollen Geltung bringen, ohne zu vergessen, daß der arbeitende Mensch, die verbundene, vereinigte körperliche und geistige Arbeit die „causa principalis activa“ im Produktionsprozeß ist, und daß das „Kapital“ im Produktionsprozeß nur Bedingungen und Hilfsmittel der Produktion beschafft und darstellt¹. Würden nicht Arbeitsfreude und Pflichtgefühl bei der Arbeiterschaft und Unternehmungslust beim Unternehmer in ganz anderer Weise gewachsen sein, wenn die wahre Bedeutung der Arbeit, der ausführenden Arbeit in naturgemäßer Verbindung mit der vorbereitenden, wagenden, leitenden Unternehmerarbeit, dem wirklichen Kausalitätsverhältnis in der Produktion gemäß, in den Vordergrund der Betrachtung gestellt worden wäre?

Auch der Hinweis auf die Aktionäre einer Aktiengesellschaft, die zwar das Risiko tragen, aber ohne persönliche Arbeit Gewinn beziehen, oder auf die Tatsache, daß die Vergütung des Unternehmers nicht nach seiner Arbeit, sondern nach der Höhe des in seinem Unternehmen angelegten eigenen oder geliehenen Kapitals berechnet werde, kann uns nicht davon überzeugen, daß die weitgehende Identifizierung von Kapitalzins und Unternehmereinkommen zweckmäßig, überhaupt theoretisch richtig sei.

Soweit diese einseitig kapitalistische Auffassung in den sog. Kapitalzinstheorien sich geltend macht, haben dieselben zu einer befriedigenden Klärung der Frage des Unternehmereinkommens nicht führen können.

2. Die Kapitalzinstheorien. Als „klassisch“, wenn auch nicht in allem widerspruchslos hingenommen, gilt die Darstellung der Kapitalzinstheorien durch Böhm-Bawerk². Wir beschränken uns hier auf kurze Wiedergabe der wichtigeren theoretischen Erklärungsversuche des Kapitalzinses.

„Abgesehen vom Leihzinse von Gelddarlehen, ... der wenigstens im Groben zutreffend aus der Existenz des ursprünglichen Kapitalzinses seine Erklärung finden kann“, sagt Böhm-Bawerk³, ist zu erklären „hauptsächlich der ursprüngliche Kapitalzins oder, genauer beschrieben, die Tatsache, daß bei produktiver Verwendung von Kapital in den Händen des Unternehmers regelmäßig ein der Größe des verwendeten Kapitals proportionaler Überschuß zurückbleibt, der dadurch

¹ Vgl. Bd. IV 321 ff.

² In „Kapital und Kapitalzins“ I² (1900) 71 ff. (³ 1914), kürzer im Artikel „Zins“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII³ (1911) 1005 ff.

³ Art. „Zins“ a. a. O. 1006.

vermittelt wird, daß der Wert der mit Hilfe von Kapital erzeugten Güter regelmäßig größer ist als der Wert der in ihrer Erzeugung verzehrten Kostengüter, einschließlich der (gleichfalls aus dem Kapital des Unternehmers bestrittenen) Arbeit. Die Frage ist: Warum existiert ein solcher ständiger Wertüberschuß oder ‚Mehrwert‘? Und wie wurde diese Frage nach Böhm-Bawerk beantwortet?

Die ältere Nationalökonomie und selbst die großen Nationalökonomien, die an der Schwelle der modernen Zeit stehen, hätten sich auf diese Frage noch kaum eingelassen. Turgot¹ begnüge sich mit der ziemlich seichten Erklärung, daß das Kapital seinem Eigner einen Zins einbringen müsse, weil dieser sonst vorziehen würde, rentetragende Grundstücke dafür zu kaufen. Diese Auffassung hat Böhm-Bawerk als „Fruktifikations-theorie“ bezeichnet. Andere sind freilich der Meinung, es handle sich da bloß um eine gelegentliche Äußerung Turgots bei der Analyse der Höhe des Zinses. In Wirklichkeit habe dieser nur das formale Prinzip von Angebot und Nachfrage auf den Zins angewendet. Er definiere den Gewinn (Zins) als den Preis der Nutzung einer bestimmten Menge von Gütern im Laufe einer bestimmten Zeit, wobei dieser Preis, gleich den Warenpreisen, durch das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage bestimmt werde.

Auch A. Smith hat nach Böhm-Bawerk keine besonders tiefe Auskunft gegeben: wenn es keinen Zins geben würde, dann habe der Kapitalist kein Interesse daran, sein Kapital in der produktiven Beschäftigung von Arbeitern zu verwenden. Und ebenso komme Ricardo über ähnliche Allgemeinheiten nicht hinaus. Bei ihm wie bei vielen andern Engländern habe einer scharfen Erfassung des Problems des ursprünglichen Kapitalzinses die Gewohnheit hindernd im Wege gestanden, den eigentlichen Kapitalgewinn gar nicht besonders zu unterscheiden, sondern mit der Frucht der Unternehmertätigkeit, dem Unternehmergeinn, unter dem gemeinsamen Namen „Profit“ zusammenzuwerfen. Erst die Nach-Smithsche Literatur sei zur Aufstellung förmlicher Zinstheorien übergegangen.

Böhm-Bawerk unterscheidet hierbei nun fünf² selbständige Hauptgruppen von Zinstheorien:

1. Die Produktivitätstheorien, die wieder in „naïve“ und „motivierte“ Produktivitätstheorien zerfallen. Die ersteren begnügen sich mit der Hervorhebung der „technischen oder physischen“ Produktivität des Kapitals, d. i. der Tatsache, daß man mit Kapital mehr Produkte erzeuge, als man ohne Kapital erzeugen könne. Als Vertreter des naiven Zweiges der Produktivitätstheorien nennt Böhm-Bawerk außer Say als dem Begründer dieser Theorie: Roscher, Rossi, Molinari, Leroy-Beaulieu. Andere Autoren suchten noch besonders zu begründen, daß und wieso die technische Fähigkeit des Kapitals, zu einem Mehr an Produkten zu verhelfen, schließlich auch dazu führen müsse, daß das rohe

¹ Réflexions sur la formation et la distribution des richesses § 78. Vgl. G. Cassel. The Nature and Necessity of Interest (1903) 20 ff.

² Die sozialistischen Ausbeutungstheorien schließen wir später an.

Kapitalerträgnis regelmäßig einen größeren Wert besitze als die aufgewendeten Kostengüter. Vertreter dieser „motivierten“ Produktivitätstheorie (auch „Zurechnungstheorie“ genannt) sind Lauderdale, Carey, v. Thünen, Strasburger und Wieser.

Beachtenswert ist die Bemerkung, welche Philippovich der Produktivitätstheorie beifügt: „Die Geschichte zeigt uns, daß überall die Güterversorgung der Menschen vollkommener wird in Menge und Art der Güter mit der Zunahme des Kapitals. Man spricht daher von der ‚Produktivität des Kapitals‘, und man kann diesen Ausdruck gebrauchen, wenn man sich klar macht, daß dieser Einfluß des Kapitals auf den Ertrag der Produktion nicht von selbst gegeben ist, sondern daß er nur eintritt, wenn die Auswahl der Produktionsmittel zweckmäßig gewählt war. Die Produktivität des Kapitals ist daher nicht etwas Selbstverständliches, sondern ein Erfolg, der auf die geistigen Fähigkeiten, auf das technische und wirtschaftliche Wissen und Können des Produktionsleiters zurückgeht. Der Ausdruck ‚Produktivität des Kapitals‘ ist daher nicht wörtlich zu nehmen. Es wäre richtiger zu sagen, daß die Ergiebigkeit der menschlichen Arbeit und, in der landwirtschaftlichen Produktion, des Bodens durch richtige Anwendung von Kapital gesteigert wird.“

2. Andere Theoretiker glaubten zur Erklärung des Unternehmergewinnes noch auf ein besonderes Opfer hinweisen zu müssen, das vom Unternehmer über die zur Produktion verwendeten Kapitalgüter hinaus gebracht werde.

So erklären die Vertreter der zweiten Gruppe der Zinstheorien, deren Lehre Böhm-Bawerk als Nutzungstheorie bezeichnet: der Unternehmer opfere für die Zeit der Produktion nicht nur die Substanz des Kapitals, sondern auch die Nutzung desselben. Als Begründer dieser Theorie wird wiederum Say genannt. Die weitere Ausbildung und Verfeinerung der Nutzungstheorie aber führe sich auf v. Hermann, Knies und Karl Menger zurück. Es ist der gleiche Gedanke, der schon früher in den Streitigkeiten über die Berechtigung des Darlehenszinses eine Rolle gespielt hatte. Mit Recht wurde damals die Unterscheidung zwischen Geldkapital und Nutzung des Geldes als unzulässig zurückgewiesen. Bei andern Gütern, die nicht „*primo usu consumuntur*“, ist eine Unterscheidung zwischen Substanz und Nutzung zweifelsohne möglich. Wir werden später auf die Begründung des Kapitalzinses durch die Gewähr von Nutzungen zurückkommen.

3. Als Begründer der sog. Abstinenztheorie ist N. W. Senior zu nennen. In den dreißiger Jahren des 19. Jahrhunderts hatte diese dritte Gruppe der Kapitalzinstheorien besonders in England viele Vertreter. Um ein Kapital zu bilden, müsse man Enthaltensamkeit üben, auf den unmittelbaren Genuß der verfügbaren Mittel verzichten. Der Kapitalgewinn biete die Entschädigung des Opfers, das im Genußverzicht oder im Genußaufschub liege. Der amerikanische Nationalökonom

Macvane legte das entscheidende Moment der Zinsbildung nicht in die wirkliche „Enthaltung“, sondern in das Warteopfer (waiting) des Kapitalisten, ein Gedanke, der dann von Marshall aufgenommen wurde („Waitingstheorie“ genannt).

Ohne Zweifel mochte das erste Entstehen von Kapitalgütern nicht ohne Enthaltungsopfer geblieben sein. In den Verhältnissen entwickelten Wirtschaftslebens aber noch einen besondern Lohn für angebliche „Entsagung“ der Kapitalbesitzer zu fordern, hat den Spott der Sozialisten hervorgerufen.

Man erinnere sich an Lassalles bitteren Hohn: „Die europäischen Millionäre, Asketen, indische Büsser, Säulenheilige, welche auf einem Bein auf einer Säule stehen, mit weit vorgebogenem Arm und Oberleib und blassen Mienen einen Teller ins Volk streckend, um den Lohn ihrer Entbehrungen einzusammeln.“

4. Eine vierte Gruppe sieht im Kapitalzins das Entgelt für eine besondere Art von Arbeit. a) James Mill und Mac Culloch nehmen dabei Bezug auf die zur Hervorbringung der Kapitalgüter verwendete Arbeit, also auf die im Kapital „angehäufte, vorgetane Arbeit“. Ist aber nicht schon der Besitz jener Güter Vergeltung der Arbeit? An ein solches Entgelt werden jedenfalls die Käufer der in kapitalistischer Produktion hervorgebrachten Güter kaum denken. Übrigens ist diese ganze Arbeit regelmäßig auch keineswegs von den Kapitalisten selbst geleistet worden. b) Schäffle und Wagner (im Anschluß an staatssozialistische Anschauungen von Rodbertus) sehen in den Kapitalisten eine Art Funktionäre der Gesellschaft, die im Kapitalzins gewissermaßen einen gesellschaftlichen Sold empfangen für ihre Dienstleistungen in der Bildung und Verwendung von Privatkapitalien, in Disponier- und Spar-tätigkeiten. Sind denn aber die Unternehmer wirklich „Funktionäre“ der Gesellschaft, und ist es die „Gesellschaft“, die im Kapitalzins ihnen einen Sold entrichtet? Auch Stolzmann wurde später als Vertreter einer ähnlichen Auffassung angeführt. c) Französische Autoren (Courcelle-Seneuil u. a.) sahen in der intellektuellen Betätigung beim Ersparen und bei Bewahrung von Kapitalien eine Arbeit („Ersparungsarbeit“), die sie der „Muskelarbeit“ gegenüberstellten.

5. „Gegenwartsgüter sind in aller Regel mehr wert als künftige Güter in gleicher Art und Zahl.“¹ Das ist der Kern- und Mittelpunkt der eigenen Kapitalzinstheorie Böhm-Bawerks: „Sie erfaßt das Zinsproblem als ein Wertproblem im eminenten Sinne des Wortes und glaubt, die gemeinsame Ursache aller verschiedenen Erscheinungsformen des Kapitalzinses in dem Einfluß der Zeit auf die Wertschätzung der Güter, oder genauer bestimmt, in einer Wertdifferenz zu finden, welche zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern regelmäßig zu Gunsten der ersteren besteht.“² Als Vorläufer dieser Theorie bezeichnet Böhm-Bawerk neben

¹ Böhm-Bawerk II 248.

² Art. „Zins“ a. a. O. 1010.

Galiani auch Turgot. Ihr Grundgedanke habe später durch John Rae und namentlich durch Jevons eine bemerkenswerte Ausbildung erhalten¹.

Böhm-Bawerk führt für den Satz, daß gegenwärtige Güter mehr wert seien als zukünftige, drei Gründe an: 1. Die Mehrzahl der Menschen, die in der Gegenwart schlechter versorgt sind als in der Zukunft, werden gegenwärtige Güter höher schätzen als künftige. 2. Künftigen Lust- und Leidempfindungen bringen die Menschen, weil sie künftig sind und in dem Maße, als sie einer entlegeneren Zukunft angehören, geringere Würdigung entgegen. 3. In aller Regel sind gegenwärtige Güter aus technischen Gründen vorzüglichere Mittel für unsre Bedürfnisbefriedigung als künftige. Die Verfügung über Gegenwartsgüter ermöglicht eben das Einschlagen zeitraubender, aber ergiebigerer Produktionsumwege², und hierdurch wird die zukünftige Versorgung reichlicher.

Die beiden ersten Gründe sind psychologischer Art. Mit Rücksicht auf den dritten Grund gibt Böhm-Bawerk in der dritten Auflage seines Hauptwerkes zu, daß seine Theorie eine „motivierter Produktivitätstheorie“ genannt werden könne. Die Theorie ist ja auch tatsächlich auf der produktionssteigernden Wirkung des „Kapitals“ aufgebaut, bei Böhm-Bawerk noch verbunden mit der Theorie vom Wertzuschlag der Gegenwartsgüter gegenüber den Zukunftsgütern (deshalb von Böhm-Bawerk „Agiotheorie“, Zeitdifferenztheorie genannt).

Ob freilich das Mehr an Gütern, das auf dem „Umweg“ der „kapitalistischen Produktion“ im Sinne Böhms durch die Verwendung produzierter Produktionsmittel oder „Kapitalgüter“ erzielt werden kann, zugleich ein Mehr an Wert liefert, das hängt noch von ganz andern Umständen und Ursachen ab. Findet das Mehr an produzierten Gütern keinen Käufer, ist der Markt überfüllt mit Gütern gleicher Art, finden die Käufer keinen Gefallen an der Qualität der dargebotenen Ware, dann ist tatsächlich ein Mehr an Wert nicht vorhanden, der Gewinn fehlt³. Die sog. „Wertproduktivität des Kapitals“ bedarf also jedenfalls noch einer wesentlichen Ergänzung durch die besondere Unternehmertätigkeit, wenn nicht Verlust statt des Gewinnes das Ende vom Liede sein soll.

Auch wer den meisten der sog. „Kapitalzinstheorien“ kritisch gegenübersteht, wird indes die in denselben aufgehäufte geistige Arbeit nicht gering anschlagen dürfen. Nicht alles ist falsch in ihnen. Sie haben mit dazu beigetragen, die richtige Auffassung vom Unternehmereinkommen in ein helleres Licht zu rücken. Es läßt sich ja nicht leugnen, daß die produzierten Produktionsmittel usw. in der Produktion als „causae

¹ Ein Schüler des hl. Thomas von Aquin, nämlich Ägidius Lessinus, hat schon in anderer Form den Einfluß der Zeit auf die Wertschätzung der Güter hervorgehoben: „Res futurae per tempora non sunt tantae existimationis, sicut eadem collectae in instanti nec tantam utilitatem inferunt possidentibus, propter quod oportet, quod sint minoris existimationis secundum iustitiam“ (Schreiber).

² Vgl. Bd. IV 557 ff.

³ Vgl. Diehl, Zur Kritik der Kapitalzinstheorie von Böhm-Bawerk, in Conrads Jahrbüchern I (1915) 588 ff.; Philippovich, Grundriß I¹¹ 358 f.

instrumentales“ eine wichtige Hilfsrolle für die menschliche Arbeit spielen, deren Produktivität gewaltig steigern, und daß in einer auf Privateigentum an den Produktionsmitteln begründeten Gesellschaftsordnung die Darbietung und Nutzung solcher Produktionsmittel als sachliche Leistung ihres Eigentümers für die Begründung des Unternehmereinkommens in Betracht gezogen werden müssen. Wenn man aber den „ursprünglichen Kapitalzins“ als Entgelt für jene sachliche Leistung Teil des Unternehmereinkommens nennen will, so wird man nicht vergessen dürfen, daß, wie oben gesagt wurde, „in Wirklichkeit“ das Unternehmereinkommen als ein einheitliches Ganze sich bildet, welches die auf Kapitalwirkung zurückzuführenden Teile ununterscheidbar mit andern Kompensationen in sich enthält; daß es ferner sehr bedenklich ist und tatsächlich unrichtig, wenn gar das ganze Unternehmereinkommen auf das in der Unternehmung angelegte „Kapital“ bezogen und schlechthin als „Kapitalgewinn“ dem Arbeitslohn gegenübergestellt wird.

3. Die Ausbeutungstheorien traten in offene Feindschaft gegen den „Kapitalzins“. Als deren hervorragendste Vertreter gelten Rodbertus, Marx, ihnen zunächst Proudhon und Lassalle. Im Zusammenhang mit der Einkommenslehre müssen wir noch einmal auf diese Theorien zurückkommen.

Den gemeinsamen Grundgedanken jener Theorien faßt Böhm-Bawerk in folgender Weise zusammen¹: Alle Güter von Wert sind das Produkt menschlicher Arbeit, und zwar, wirtschaftlich betrachtet, ausschließlich das Produkt menschlicher Arbeit. Die Arbeiter aber erhalten nicht das ganze Produkt, das sie allein hervorgebracht haben, sondern die Kapitalisten, im ausschließlichen Besitz der zur Produktion unentbehrlichen Hilfsmittel befindlich, benützen diese ihre ökonomische Machtstellung, um einen Teil des Produkts der Arbeiter an sich zu ziehen. Das Mittel dazu bildet der Lohnkontrakt, vermöge dessen die durch den Hunger zur Einwilligung gezwungenen Arbeiter ihre Arbeitskraft um einen bloßen Teil dessen verkaufen müssen, was durch sie hervorgebracht wird, während der Rest des Produkts als ein müheloser Gewinn den Kapitalisten zufällt, welche die Arbeitskraft so billig gekauft haben. Der Kapitalzins besteht sonach in einem Teile des Produkts fremder Arbeit, erworben durch Ausbeutung der Zwangslage der Arbeiter.

Beginnen wir mit der Ausbeutungstheorie, wie Rodbertus sie formuliert hat². Wir haben uns damit schon in der Lehre von der Produktion beschäftigt.

¹ Art „Zins“ a a. O. 1009.

² Zu Rodbertus vgl. Bd. IV 504 ff. Von Lassalles „ehernem Lohngesetz“ war S. 597 die Rede. Von Proudhon können wir hier füglich absehen. Vgl. über Proudhons Lehre Bd. I^o, Kap. 4, § 4, S. 385 ff.

Ohne Zweifel verlangt niemand, daß der Nationalökonom das innere Sein der einer niedrigeren Ordnung angehörenden Kräfte, die physikalischen, chemischen, biologischen Gesetze des Wirkens der Natur, oder die Maschinenteknik ex officio behandle. Aber darf er auch die Tatsache der Mitwirkung jener natürlichen und künstlichen, produktiven und instrumentalen Kräfte oder Vorrichtungen bei der Hervorbringung von Sachgütern außer acht lassen? Darf er in seinen Wirtschaftstheorien von der unbestreitbaren und unbestrittenen Anteilnahme jener Kräfte und Vorrichtungen völlig abstrahieren?

Rodbertus behauptet dies¹. Nicht nur die naturwissenschaftliche Seite ihrer Wirksamkeit, auch die Tatsache, daß außer der menschlichen Arbeit noch andere Kräfte und Ursachen bei der Produktion beteiligt sind, bleibt innerhalb der Wirtschaftslehre für ihn außer Betracht. „Für die wirtschaftliche Auffassung“ gelten alle Güter nur als Produkte der Arbeit, kommt jedes Produkt ganz auf Rechnung der Arbeit, ist die Arbeit somit allein produktiv.

Zu beachten bleibt: 1. daß Rodbertus nicht bloß sagt, die menschliche Arbeit müsse in irgend einem, wenn auch noch so geringen Maße hinzukommen, damit ein „natürliches“ Gut zu einem „wirtschaftlichen“ in vollem Sinne des Wortes werde, d. h. zur „unmittelbaren“ Disposition des Menschen stehe und von ihm „sofort“ zur Befriedigung seiner Bedürfnisse verwendet werden könne².

2. Ferner nicht bloß: bei der Lehre von der Produktion der Güter behandle der Nationalökonom lediglich das, was der Mensch tut, weil die nationalökonomische Theorie die „Produktion“, nur insofern sie wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen ist, zum Gegenstand der Untersuchung mache.

Nein, Rodbertus geht viel weiter. In der ganzen Wirtschaftslehre, auch in der Lehre von der „Verteilung“ der Güter, wird die Anteilnahme der „Natur“ an der Produktion gänzlich vernachlässigt. Zwar ist die Nationalökonomie der „Natur“ „dankbar“ für das, was sie bei den wirtschaftlichen Gütern „vorgetan hat“³. Indes jener Dank bleibt ohne wirtschaftliche Folgen.

Frage ich nämlich als Nationalökonom, wem das Produkt auf Rechnung zu setzen ist, so kennt ja, wie gesagt, die „wirtschaftliche Auffassung“ nur die

¹ Vgl. Theophil Kozak, Rodbertus-Jagetzows sozialökonomische Ansichten (1882) 32 ff.; Rodbertus, Zur Erkenntnis unsrer staatswirtschaftlichen Zustände I (1842) 2 ff.; Ders., Zur Beleuchtung der sozialen Frage I (1875) 68 ff.

² Wenn Rodbertus behauptet, daß die Güter nur insoweit „wirtschaftliche“ Güter seien, als sie als Werk des Menschen sich darstellen („Wie die Güter nur wegen dieses Teiles wirtschaftliche Güter sind, so sind sie es auch nur für diesen Teil“ [Zur Beleuchtung der sozialen Frage 69]), dann täuscht er sich ganz offenbar. Das „wirtschaftliche Gut“ schließt das Werk der Natur nicht weniger ein wie das Werk des Menschen. Es muß zur Disposition des Menschen stehen, wenn es zur Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse aktuell dienen soll. Wenigstens diese „physische Unmittelbarkeit“ (Kozak a. a. O. 31) erhält es durch menschliche Arbeit. Aber nicht minder, ja noch mehr gehört es zum Begriff des wirtschaftlichen Gutes, daß es seiner Eigenschaften wegen menschliche Bedürfnisse befriedigen könne. Diese Eigenschaften aber besitzt es nicht allein von der menschlichen Arbeit, sondern entweder ganz oder zum Teil von der Natur.

³ Rodbertus, Zur Erklärung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes II (2. Ausgabe 1876) 160 A. 51.

eine Antwort: „auf alleinige Rechnung der menschlichen Arbeit“, und zwar bloß derjenigen Arbeit, welche die zur Beschaffung und Herstellung des Gutes notwendigen materiellen Operationen verrichtet hat¹.

Der „reinen Rechtsidee“² würde es darum auch entsprechen, wenn denjenigen, welche die materielle Arbeit vollzogen, das ganze Produkt bzw. dessen ganzer Wert verbliebe. Allein das wird verhindert durch die Institution des Privateigentums an den Produktionsmitteln, an Grund und Boden, an Maschinen, Werkzeugen usw. Infolgedessen kann der Arbeiter nur im Dienste des Besitzers jener Produktionsmittel „produzieren“. Das Produkt, welches, der „reinen Rechtsidee“ nach, ihm allein gehört, verfällt ganz dem Eigentum des Herrn. Nicht einmal einen Teil des Produkts erhält der Arbeiter. Er muß sich vielmehr mit dem „Lohn“ begnügen.

Vom Standpunkt der „reinen Rechtsidee“ aus erscheint somit das Lohnverhältnis in Wirklichkeit als eine Beraubung des Arbeiters. Der einzelne Eigentümer ist freilich nicht schuld daran und mag vorderhand noch seine „Rente“³ gewissermaßen wie ein Gehalt für die Dienste, die er der Gesellschaft leistet, weiterbeziehen. Aber die „reine Rechtsidee“ rechtfertigt keineswegs jene an dem Arbeiter vollzogene Beraubung. Diese beruht vielmehr lediglich auf rein historischen und gesellschaftlichen Verhältnissen, „auf Gründen des positiven Rechts, das, wie es sich von jeher mit der Gewalt koalitiert hat, so auch nur durch fortgesetzten Zwang diese Entziehung durchsetzt“⁴.

Man hätte erwarten dürfen, Rodbertus habe eine Lehre, welche die Grundlage aller seiner sozialökonomischen Ansichten bildet, in streng wissenschaftlicher und gediegener Weise zu begründen versucht. Allein er scheint seine Theorie für „unmittelbar evident“ gehalten zu haben. Regelmäßig tritt sie in Form einer

¹ Zur Beleuchtung der sozialen Frage 69.

² Zur Erklärung und Abhilfe usw. II 112. Der Appell an die „reine Rechtsidee“ schließt 1. das Geständnis ein, daß die höchsten Prinzipien, welche die Verteilung der Güter bestimmen, nicht wirtschaftlicher Natur, sondern Rechtsprinzipien sind.

2. Mittels dieser „reinen Rechtsidee“ mißt Rodbertus das positive Recht, die heutige Eigentumsorganisation (Zur Beleuchtung der sozialen Frage 33: Zur Erklärung und Abhilfe usw. II 112). Er gibt also stillschweigend zu, daß über dem positiven Recht ein höheres Recht (wenn auch von ihm mißdeutet) Geltung besitzt, wenigstens in der Idee, ein „Vernunftrecht“.

3. Rodbertus findet, daß die heutige Eigentumsorganisation das „*Suum cuique*“, die „reine Rechtsidee“, nicht verwirklichte. Aber

4. nicht bloß die heutige Eigentumsorganisation steht ihm zufolge im Widerspruch mit der reinen Rechtsidee, sondern auch eine etwaige andere hat vor der „Rechtsidee“ keinen Bestand. „Nur dann“ wird der „Rechtsidee“ Genüge geleistet und der Arbeiter den ganzen Wert seines Produkts erhalten, „wenn das ganze Nationalprodukt der ganzen Staatsgesellschaft in Gemeinschaft gehört“ (Zur Erklärung und Abhilfe II 112). Also das Privateigentum (an den Produktionsmitteln), nicht bloß in seiner heutigen „kapitalistischen“ Form, sondern auch als Institution steht im Widerspruch mit der „reinen Rechtsidee“, dem Vernunftrecht, dem Naturrecht. Mit andern Worten: das Privateigentum (an den Produktionsmitteln) ist keine naturrechtliche, sondern eine lediglich historische, positive Kategorie.

³ „Rente“ ist nach Rodbertus (Zur Beleuchtung der sozialen Frage 32) „alles Einkommen, was ohne eigene Arbeit lediglich auf Grund eines Besitzes bezogen wird“.

⁴ Zur Beleuchtung der sozialen Frage 33.

unbewiesenen Behauptung auf. An den wenigen Stellen aber, wo ein Beweis wie im Vorübergehen versucht wird, fällt dieser so schwach aus, daß man unwillkürlich ein Bedauern mit dem Mißgeschick des im übrigen so geistvollen Schriftstellers empfinden muß¹.

Sehen wir uns den „Beweis“ etwas genauer an.

Entfernteres Beweisthema: Ein Zustand, in welchem Privateigentum an den Produktionsmitteln besteht und dem Eigentümer die Früchte der natürlichen Produktivität usw. jener ihm gehörigen Produktionsmittel als „Rente“ in den Schoß fallen, steht im Widerspruch mit der „reinen Rechtsidee“².

Warum? — Eigentum ist nach Rodbertus „das unbeschränkte Recht auf die Früchte eigener Arbeit“³.

Sehen wir von der Anfechtbarkeit dieser Definition zunächst ab und fragen wir nur, warum denn die natürliche Produktivität von Grund und Boden, deren „Anteil an der Hervorbringung des Gutes“ Rodbertus ausdrücklich anerkennt, gar keine Beachtung mehr finden soll, sobald die Frage aufgeworfen wird: „wem das Produkt auf Rechnung zu setzen sei“. Mit andern Worten: Wie kann Rodbertus die „Anteilnahme“ der Natur, ja auch der geistigen, die Idee des Gutes „begreifende“, die Produktion „bestimmende“, die materielle Arbeit „leitende“ Kraft des Menschen einerseits anerkennen —, von diesen Elementen sogar sagen: „sie alle ‚produzieren‘ das Gut“⁴, — und doch gleichzeitig behaupten, die materielle Arbeit sei „die alleinige Schöpferin aller Produkte“, darum nach der „reinen Rechtsidee“ der Arbeiter alleiniger Eigentümer aller Produkte?⁵

Die Lösung des Rätsels ist uns schon bekannt.

Die „wirtschaftliche“ Auffassung darf dem großen Sozialökonomem zufolge von der „naturwissenschaftlichen“ Anteilnahme aller andern Faktoren völlig absehen. Damit ist

das nähere Beweisthema gegeben: der „wirtschaftlichen“ Auffassung gilt die materielle Arbeit als das einzige Element in der Entstehungsgeschichte der Güter. Und nun

die Begründung des näheren Beweisthemas: 1. „Wirtschaftlich“ kommt nur das in Betracht, mit dem der Mensch „haushält“. So besagt es ja schon der Name „Ökonomie“.

Nun aber ist die Arbeit, und zwar die materielle Arbeit, „die einzige Urfkraft und auch der einzige Uraufwand, mit der die menschliche Wirtschaft haushält“⁶.

Also kommt „wirtschaftlich“ auch nur diese in Betracht.

2. Zu beweisen bleibt der Untersatz: die materielle Arbeit ist der einzige Uraufwand, mit dem die menschliche Wirtschaft haushält.

¹ Vgl. Rodbertus, Zur Erkenntnis unsrer staatswirtschaftlichen Zustände 2 ff.; Zur Beleuchtung der sozialen Frage 69; Zur Erklärung und Abhilfe usw. II 160; Kozak, Rodbertus-Jagetzows sozialökonomische Ansichten 32 ff.

² Vgl. Zur Beleuchtung der sozialen Frage 115, wo Rodbertus von der „Unrechtmäßigkeit der Grundrente und des Kapitalgewinnes nach natürlichem Rechte“ redet.

³ Rodbertus, Kapital 202.

⁴ Kozak a. a. O. 32.

⁵ Vgl. Kapital 202.

⁶ Zur Erklärung und Abhilfe II 160 A. 51; Zur Beleuchtung der sozialen Frage 69.

Beweis: Der Mensch hält nur mit dem haus, was ihn etwas „kostet“. — Es „kostet“ ihn aber allein die materielle Arbeit etwas. — Also hält er auch nur mit ihr haus.

3. Der Schwerpunkt des Beweises liegt somit darin, daß allein die materielle Arbeit den Menschen etwas „koste“.

Das begründet Rodbertus durch die Entwicklung des Begriffs „kosten“. Dieser Begriff sagt mehr, als daß etwas zur Hervorbringung eines andern nur nötig ist. Wesentlich gehört dazu sowohl, daß ein Aufwand gemacht ist, der deshalb nicht mehr für anderes gemacht werden kann, als auch, daß er von einem Subjekt gemacht wird, welches durch die Unwiederbringlichkeit des Aufwandes selbst getroffen wird.

Ein Doppeltes schließt also Rodbertus zufolge der Begriff „kosten“ ein: a) Die Unwiederbringlichkeit des Angewendeten, die Anwendung muß Aufwendung sein. b) Eben dasselbe, die Aufwendung machende Subjekt muß von derselben „getroffen“ werden, das Aufgewendete für dieses Subjekt unwiederbringlich sein.

Offenbar fällt nun die materielle Arbeit unter den Begriff „kosten“. Die menschlichen materiellen Kräfte sind der Zeit, dem Umfang und Inhalt nach mit Schranken umgeben. Wenn ich sie zur Erarbeitung eines Gutes verwende, kann ich sie nicht gleichzeitig zur Herstellung eines andern benützen. Ferner, dasselbe Arbeitsquantum, welches ich heute verrichte, kann ich zwar morgen der Art nach in ähnlicher Beschäftigung wiederholen. Aber es ist doch nicht identisch mit dem gestrigen, der Zahl nach vielmehr ein neues Arbeitsquantum. Die von mir angewendete Arbeit ist darum auch wirklich aufgewendet, d. h. unwiederbringlich verloren, „vernutzt“. Überdies ist sie vernutzt für mich, vernutzt also für dasselbe Subjekt, welches den Aufwand gemacht hat. Darum muß ich mit dieser Arbeit „haushalten“, sie nicht unnütz verbrauchen.

Allein in Frage steht noch, ob nur die materielle Arbeit unter den Begriff „kosten“ fällt. Das behauptet nun freilich Rodbertus, und er sucht es in folgender Weise zu begründen¹:

„Der Anteil der Natur an der Hervorbringung eines Gutes erscheint allerdings als Aufwand, der für ein zweites Gut nicht zu machen ist. Daß jedoch die Natur durch die Unwiederbringlichkeit des Aufwands getroffen wird, kann man nicht sagen, man müßte denn die Natur personifizieren“. . . . „Von den Kosten der Natur, die wir nicht personifizieren, sprechen wir nicht.“

Mit andern Worten: Es ist das Pferd, das den Wagen mit seiner Kraft zieht, nicht der Kutscher. Es ist die „Natur“, welche auf die keimende und emporwachsende Saat ihre eigenen Kräfte aufwendet. Diese Aufwendungen kosten den Menschen nichts. Auch der „Natur“ macht ihre „naturwissenschaftliche“ Produktivität keine Schmerzen, belastet sie mit keinem Opfer an Freiheit, Zeit, Kraftbetätigung, „kostet“ sie nichts. Sie wird ja von ihren Aufwendungen nicht selbst „getroffen“, da man sie nicht „personifizieren“ kann.

Aufwendungen aber, die den Menschen nichts „kosten“, nicht einmal der „Natur“ etwas „kosten“, bleiben selbstverständlich für die „wirtschaftliche Auffassung“ außer Betracht. Mit solchen Dingen hält die menschliche Wirtschaft nicht haus. Der Kutscher kann sein Pferd zu Tode hetzen, das kostet ihn nichts.

¹ Vgl. Kozak, Rodbertus-Jagetzows sozialökonomische Ansichten 32 f.

Denn das Pferd machte die Aufwendungen seiner eigenen Kraft, wird aber von der Unwiederbringlichkeit dieser Aufwendungen nicht „getroffen“, man müßte denn den Gaul „personifizieren“. Den Kutscher aber „kostet“ das nichts, denn der Kutscher hat nicht seine eigene Kraft aufgewendet. Also weder bei dem Kutscher noch bei dem Pferde treffen die beiden Elemente gleichzeitig zusammen, welche den Begriff „kosten“ ausmachen.

Man wird nun leicht die Unhaltbarkeit dieser Argumentation erkennen. Rodbertus behauptet irrtümlicherweise, daß „Kosten“ für den Menschen nur dort entstehen können, wo er eine Aufwendung der eigenen, persönlichen Kraft vollzieht. Das aber bewahrheitet sich lediglich, wenn ich mir den Menschen in einem herrenlosen Lande im Zustand der Eigentumslosigkeit vorstelle, wo gleichzeitig die Güter in beliebiger Menge dem Menschen zur Verfügung stehen. Spannt die „Natur“ gleich ein neues Pferd vor den Wagen, sobald das alte verendet, dann braucht der Kutscher mit dessen Kräften nicht hauszuhalten. Wenn jedoch die Güter nur in beschränktem Maße den Menschen zur Disposition stehen, wenn der einzelne nur ein bestimmtes, begrenztes Grundstück mit seinen Produktivkräften zu seiner Verfügung hat, dann hält er damit ganz gewiß haus, sofern er überhaupt ein verständig wirtschaftender Mensch ist.

Mit andern Worten: Sobald einmal das Privateigentum an Grund und Boden usw. besteht, dann sind eben jene Aufwendungen, welche die Natur macht, Aufwendungen von Dingen, welche dem Menschen gehören. Es ist sein Eigentum, mit dem jene Aufwendungen gemacht werden, und der Erfolg dieser Aufwendungen bedeutet für den Menschen Gewinn oder Verlust. Und was von dem Grund und Boden gilt, das trifft auch bei den produzierten Produktionsmitteln zu.

„Kosten“ liegen also hier für den Menschen nicht bloß vor, wenn er die seiner eigenen Person inhärierenden Kräfte betätigt, sondern auch, wenn aus seinem Gütervorrat, aus seinem Eigentum Aufwendungen gemacht werden, deren Unwiederbringlichkeit ein Opfer, einen Verlust für ihn bedeutet, sofern nicht die Frucht, das Produkt, das Opfer ersetzt. Daran zweifelt der Landmann nicht. Er wird trotz Rodbertus mit der in seinem Acker wirksamen Bodenkraft „haushalten“, den Acker nicht tot liegen und die Produktivkräfte der Natur nicht in der Hervorbringung von Unkraut vergeuden lassen, wie Kries gegen Rodbertus bemerkt¹.

Der Grundfehler der ganzen Argumentation besteht also, wie leicht ersichtlich, in einer versteckten „petitio principii“. Rodbertus begründet tatsächlich die „alleinige Produktivität“ der Arbeit in „wirtschaftlichem“ Sinne für einen Zustand ohne Privateigentum. Wenn der Mensch aus dem reichen Schatze der Natur sich aneignen kann, was er will, braucht er nur in den Wald hinauszugehen, um dort nach Belieben irgend welche Dinge zu okkupieren, die er

¹ Der Kredit (2. Hälfte 1879) 69: „Es ist einfach sachlich nicht wahr, was Rodbertus als einzigen Grund für sich anführt, daß ‚die Arbeit die einzige Urkraft und auch der einzige Uraufwand ist, mit dem die menschliche Wirtschaft haushält‘. Welche gerade bei einem Grundbesitzer (wie Rodbertus es war) so überraschende Verblendung, daß die in unsern beschränkten Grundstücken wirksame Bodenkraft von unhaushälterischen Menschen nicht ‚tot liegend‘ gelassen, nicht für Erwuchs von ‚Unkraut vergeudet‘ werden könne“ usw.

vielleicht nachträglich verarbeitet: da zweifelt niemand daran, daß solche Güter weiter nichts „kosten“ als Arbeit.

Aber man darf nicht aus dem Umstand, daß in einem solchen Zustand die Arbeit allein „wirtschaftlich“ produktiv sei, den Schluß ziehen, auch dort, wo Privateigentum herrscht, dürfe die tatsächliche natürliche Produktivität des Bodens, die Steigerung, welche die Produktivität der menschlichen Arbeit durch Werkzeug und Maschine erfährt, ohne Verletzung der „reinen Rechtsidee“ dem Eigentümer von Grund und Boden, von Maschinen u. dgl. nicht „auf Rechnung gesetzt werden“.

Es hieße das stillschweigend voraussetzen, daß nur ein Zustand ohne Privateigentum an den Produktionsmitteln und ohne die mit dem Begriff des Privateigentums von selbst gegebenen rechtlichen Folgen desselben, der „reinen Rechtsidee“, dem „natürlichen Rechte“ entspreche. Mit andern Worten: es hieße genau dasselbe voraussetzen, was zu beweisen war, was eigentlich den letzten Schluß der ganzen Argumentation bilden sollte.

In der Tat ist ja, wie gesagt, für Rodbertus nicht nur diese oder jene Eigentumsordnung historisches Evolut, sondern das Eigentum an den Produktionsmitteln selbst eine bloß geschichtliche Tatsache. Natürlich, wenn Rodbertus mit dieser Auffassung das wirtschaftliche Leben mißt, so sind alle seine andern Argumentationen überflüssig.

Und wie steht es mit der Behauptung, daß lediglich der materiellen Arbeit, der Arbeit der schwieligen Hand, das Produkt auf „Rechnung zu setzen“ sei?

Rodbertus hebt ganz richtig hervor, daß „die Ermahnung des Geistlichen, der Spruch des Richters, der Rat des Arztes, die Entdeckung des Naturforschers keine Güter sind, wie der Stuhl, auf dem man sitzt, das Schwefelholz, das man anzündet“¹. Hätte er hinzugefügt, daß auch die materiellen Verrichtungen des geringsten Fabrikarbeiters keine Güter sind, wie der Stuhl, auf dem man sitzt, das Schwefelholz, das man anzündet, so würden wir ihm noch größeren Beifall zollen können. Immer wieder haben wir ja mit aller Entschiedenheit betont, daß die materielle, menschliche Arbeit zwar unmittelbar dem „wirtschaftlichen Leben“ angehört, aber in sich selbst nur mittelbar, metonymisch, im übertragenen Sinne, nämlich als eine Ursache jener materiellen Güter, die zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen — „wirtschaftliches Gut“ genannt werden kann. Im eigentlichen Sinne und unmittelbar bilden den Kreis der „wirtschaftlichen Güter“ lediglich und allein materielle Dinge, während der Mensch stets und überall das herrschende Subjekt darstellt, welches die Materie zum Gegenstand seiner Tätigkeit, seiner Arbeit macht. Das fordert die Würde des Menschen. Das fordert die Wahrheit. Auch wer die Kurbel dreht, bleibt Mensch und bedarf der Überlegung, des Geistes, um seines Amtes gut zu walten.

Ohne Zweifel ist es ferner richtig, wenn Rodbertus einer mittelbaren Beziehung geistiger Arbeiten zur wirtschaftlichen Ordnung seine Anerkennung nicht versagt. Ohne die geistige Arbeit des Richters, des Arztes, des Geistlichen, des Naturforschers würden die materiellen Arbeiter entweder gar nicht oder wenigstens nicht ungestört, nicht in der besten Weise ihren Obliegenheiten sich hingeben können, ebensowenig wie der Gelehrte fruchtbar zu studieren ver-

¹ Zur Erklärung und Abhilfe usw. II 109 ff. A. 32.

möchte, wenn nicht die materiellen Arbeiten durch andere Personen vollzogen würden. Staat und Gesellschaft müssen daher als „allgemeine, gegenseitige Hilfe- und Dienstleistungsanstalten“ aufgefaßt werden. „Jedenfalls aber stellt sich, bei dieser Auffassung von Gesellschaft und Staat, das Recht auch der sog. immateriellen Arbeiter am Nationalprodukt klar heraus, ebenso wie z. B. auch die wirtschaftlichen Arbeiter ein Recht darauf haben, daß ihnen im Staate Recht gesprochen wird, oder daß sie Unterricht genießen.“¹ Es ist das also ein Rechtsanspruch auf „Gehalt“, auf „Hilfeleistung“² aus dem Nationalprodukt, welches Rodbertus den „immateriellen Arbeitern“ der Gesellschaft gegenüber zuerkennt, — aber kein Rechtsanspruch auf das Produkt als solches, als ein durch die „immateriellen Arbeiten“ in irgend einer Weise hervorgebrachtes Gut³.

Gleichwohl verschließt Rodbertus sich nicht der Erkenntnis, daß gewisse geistige Arbeiten nicht bloß dem „Arbeiter“ irgendwie nützlich sind, sondern auch in ursächlicher Beziehung zur Herstellung der wirtschaftlichen Güter stehen, daß sie „einen Anteil haben an der Hervorbringung des Gutes“⁴. Auch die das materielle Gut konzipierenden, die materielle Arbeit bestimmenden und leitenden geistigen Arbeiten gehören zu jenen Elementen, von denen Rodbertus sagt: „Sie alle ‚produzieren‘ das Gut.“⁵

¹ A. a. O. 110. Staat und Gesellschaft als „allgemeine, gegenseitige Hilfe und Dienstleistungsanstalten“ aufzufassen, nennt Rodbertus „die beste ‚individualistische‘ Auffassung von Staat und Gesellschaft“. — Er täuscht sich. Das ist keine „individualistische“ Auffassung mehr, sondern eine soziale. Richtig ist es, wenn Rodbertus sagt, man dürfe den Menschen nicht „vom Standpunkt seiner Atome“ auffassen. Denn die „Atome“, die den menschlichen Körper bilden, haben ihren Zweck ganz und gar im Menschen.

Aber falsch ist es, zu behaupten, man dürfe den Staat nicht auch vom Standpunkt der ihn bildenden Individuen auffassen, da ja „wir Individuen nur die Atome von Staat und Gesellschaft“ seien. Die Staat und Gesellschaft bildenden Individuen haben nicht ihren Zweck ganz und gar im Staate und in der Gesellschaft. Sie sind nicht für den Staat da, sondern umgekehrt, dieser ist für sie da. Was Rodbertus vertritt, ist darum keine gesunde soziale Auffassung von Staat und Gesellschaft.

² Insofern verurteilt Rodbertus sogar „den partikularen Kommunismus, den heute die wirtschaftlichen“ (d. i. materiellen) „Arbeiter für sich allein am Nationalprodukt beanspruchen“ (A. a. O. 111).

³ Henry George (Zur Erlösung aus sozialer Not [The Condition of Labour]). Deutsch von B. Eulenstein [1893] 25) betont dagegen, daß der Mensch gerade durch seine Vernunft zum „Produzenten“ wird: „Diese Gabe der Vernunft führe zu der Notwendigkeit eines Rechts auf Privateigentum an allem, was durch Vernunft und Vorbedacht sowohl als was durch physische Arbeit geschaffen wurde. In Wahrheit sind diese Eigenschaften der menschlichen Tätigkeit unentbehrlich; denn jede Arbeit bedingt Vernunft. Nur durch seinen Verstand unterscheidet sich der Mensch von dem Tier, ist er Produzent. An und für sich sind seine physischen Kräfte gering, sie bilden sozusagen nur das Mittel, durch welches der Geist den Stoff beherrscht, womit er den Stoff und die Kräfte der Natur ausnutzt. Es ist stets nur der Geist, die intelligente Vernunft, welche zur Arbeit anregen, und sie sind die vornehmlichst wirkenden Kräfte bei der Produktion.“

⁴ Vgl. Kozak, Rodbertus-Jagetzows sozialökonomische Ansichten 32.

⁵ Ebd.

Man sollte nun annehmen, daß nachdem Rodbertus einmal den tatsächlichen Anteil der geistigen Arbeit an der Produktion des Gutes anerkannt, er folgerichtig gemäß dem „Suum cuique“, der „reinen Rechtsidee“ — dem geistigen Arbeiter wenigstens einen Teil des Produkts, eben jener Anteilnahme wegen, „auf Rechnung“ gesetzt hätte.

Weit gefehlt! „Vom naturhistorischen Standpunkt aus sieht man das materielle Gut als Produkt aller beteiligten Elemente an. Der wirtschaftlichen Auffassung gemäß ist die materielle Arbeit das einzige unmittelbar hervorbringende Element. Der... Gesichtspunkt, unter welchem die materielle Arbeit als das einzige Element in der Entstehungsgeschichte der Güter aufgefaßt wird, ist (ja, wie wir sahen.) der Gesichtspunkt der Kosten.“¹

Die geistigen Arbeiten des Geschäftsführers, des Unternehmers „kosten“ ihn eben nichts. Er braucht damit nicht „hauszuhalten“. Womit man aber nicht haushält, das geht die „Wirtschaft“ nichts an.

„Die begreifende, die Idee zum Gute leihende Kraft des Menschen ist ebensowenig beschränkt und vernutzbar wie die bestimmende und die Arbeit leitende. Der Anteil der einen wie der andern Kraft an der Erzeugung des Gutes ist kein Aufwand.“²

Die geistige Kraft des Menschen wird nicht „vernutzt“, wie man einen Rock abträgt, eine Hose verschleißt. Also ist die geistige Arbeit kein „Aufwand“. Sie „kostet“ nichts, existiert somit auch „für die wirtschaftliche Auffassung“ nicht. — In der Tat wahrhaft „professorale Weisheit“!

Wir wollen davon absehen, daß Rodbertus zunächst nur sagt: die materielle Arbeit sei das einzige unmittelbar hervorbringende Element, dann aber mit kühnem Sprunge dieselbe schlechthin als einziges Element hinzustellen beliebt.

Auch verzichten wir auf philosophische Erörterungen betreffs der Frage, inwiefern bei einem geistig-sinnlichen Wesen, wie der Mensch es ist, von einer „Beschränktheit“ und „Vernutzung“, einem „Aufwand“ geistiger Kraft gesprochen werden kann.

Es genügt uns, darauf hinzuweisen, daß Rodbertus ganz offenbar Kraft und Kraftbetätigung miteinander verwechselt.

Angenommen auch, dieselbe „bestimmende, die Arbeit leitende“ geistige Kraft könne zur Erarbeitung eines andern Gutes später wieder verwendet werden, so ist doch die geistige Kraftbetätigung, welche der Fabrikant in der Geschäftsperiode von 1920 bis 1921 ausübt, keineswegs gleichzeitig für alles mögliche andere verwendbar, ihre Anwendung demgemäß eine „Aufwendung“, ihre Nichtanwendung eine Vergeudung von Kraft, d. h. von Kraftbetätigung.

Und diese geistigen Arbeiten sollen den Menschen nichts „kosten“! „Kostet“ die Leitung eines Geschäfts, einer Fabrik denn so absolut gar keine Mühe, keine Zeit, kein Opfer an Freiheit, keine langwierige Ausbildung und Vorbereitung? Wie viele wirtschaftliche Güter mußten verwendet, wie viele Anstrengungen ertragen werden, ehe die zur erfolgreichen Leitung des Unternehmens notwendigen Fähigkeiten erworben waren?

¹ Vgl. Kozak, Rodbertus-Jagetzows sozialökonomische Ansicht 32.

² Ebd.

Es ist, als ob Rodbertus den Verhältnissen des wirklichen Lebens völlig fern gestanden hätte. Dennoch schreibt er für das wirkliche Leben, hofft und wünscht, daß die historische Entwicklung in der von ihm bezeichneten Bahn sich bewegen möge.

Die Ausbeutungstheorie im Sinne von Rodbertus ist nach allem nicht gerade überzeugend begründet. Gewiß gilt für jede wirtschaftliche Produktion der Satz: Nichts ohne Arbeit. Die Arbeit ist, wie wir in der Lehre von den Ursachen der Produktion sahen, „*causa principalis activa*“, die überall notwendige, leitende, beherrschende, vollendende Ursache der Güterproduktion. Aber es ist falsch, zu sagen: Alles von der materiellen Arbeit, falsch gerade für die wirtschaftliche Betrachtung. Auch an der geistigen Arbeit des Unternehmers kann die wirtschaftliche Betrachtung nicht vorübergehen. Auch diese ist Ursache im Produktionsprozeß, für die Wertbildung höhere und wichtigere Ursache als die materielle Arbeit. Was würde ferner die materielle Arbeit Großes leisten können, wenn der Unternehmer nicht die technischen Mittel (*causae instrumentales*) und äußeren Bedingungen für die Herstellung neuer Güter zur Verfügung stellte?

Rodbertus hat das Kapital als rein ökonomische Kategorie („natürlich-technische“ Kategorie¹) unterschieden vom Kapital im historisch-rechtlichen Sinne, von dem Kapitalbesitz. Er wirft nicht dem einzelnen Unternehmer Ausbeutung gegenüber dem einzelnen Arbeiter vor. Er klagt den gegebenen Stand der historischen, gesellschaftlichen Entwicklung, die geschichtlich herrschende Eigentumsinstitution an: Die nationale Produktivität und die Summe des nationalen Reichtums wächst. Diese Steigerung sollte billig allen „Teilnehmern der Produktion“ zugute kommen. In Wirklichkeit erhält aber die arbeitende Klasse nach Rodbertus, wie in der Lehre von den Lohntheorien ausgeführt wurde, einen immer geringeren Teil des Nationalprodukts. Der Arbeitslohn wird auf den notwendigen Lebensunterhalt beschränkt, obwohl bei Steigerung der nationalen Produktivität mittels derselben Arbeitsquantität immer mehr reales Produkt hergestellt wird. So sinkt also die auf die arbeitende Klasse entfallende Quote des Produkts im Verhältnis zur steigenden Produktivität, während der auf den Besitz entfallende Anteil oder die Rente steigt.

Würde Rodbertus für seine theoretische Auffassung, von verkehrtem Rechtspositivismus befreit, in der Privateigentumsinstitution nicht eine bloß historisch-rechtliche, sondern eine wirklich naturrechtliche Einrichtung erkannt haben, dann würde er auch folgerichtig in dieser Einrichtung als solcher kein Mittel der Ausbeutung erblickt haben. Er würde erkannt haben, daß dabei der „Besitz“ normalerweise eine seinen sachlichen und persönlichen Leistungen, der „reinen Rechtsidee“

¹ So schlägt Diehl vor.

entsprechende Wiedervergeltung findet, ohne notwendige Verkürzung dessen, was nach derselben „reinen Rechtsidee“ den Arbeitern als Wiedervergeltung ihrer Leistung gebührt.

Nur kurz sei noch auf die Ausbeutungstheorie in der ihr von Karl Marx gegebenen Form hingewiesen.

Das Kapital ist nach Marx unbezahlte, fremde Arbeit, „Fremdtum“, wie auch Lassalle sich ausdrückt. Den Beweis dafür liefert die von uns im ersten Bande ausführlich behandelte und auch sonst wiederholt erwähnte „Mehrwerttheorie“, die wiederum wesentlich auf der marxistischen Werttheorie beruht. Mit wenigen Worten möge die marxistische Lehre auch in diesem Zusammenhange noch einmal wiederholt werden:

Tauschwert hat eine Ware lediglich deshalb, weil menschliche Arbeit in ihr enthalten ist. Das Maß der in den Waren „vergegenständlichten“ Arbeit bestimmt auch das Maß ihres Tauscherts. Zwei Waren, die dasselbe Quantum gesellschaftlich notwendiger Arbeit enthalten, haben darum denselben Tauschwert. Diese Werttheorie, derzufolge der Wert aller Waren ausschließlich auf Arbeit zurückgeht, die Lehre, daß der Tauschwert „kein Atom Gebrauchswert“ enthalte, ist nun, wie wir im ersten Bande¹ nachwiesen, offenbar falsch. Marx stellt hier Behauptungen auf, für welche er keinen Beweis² beibringt, Behauptungen, die sich mit der Erfahrung und dem allgemeinen Urteil der Menschen nicht vereinbaren lassen. Die Arbeit steht nur in äußerer Beziehung zur Ware. Wir wollen aber wissen, was die Ware durch sich selbst und in sich selbst wert ist. Nicht bloß die materielle, sondern auch die geistige Arbeit erzeugt ferner das Produkt in seinem Werte. Und ihre Produktivkraft hat die Arbeit nicht nur aus sich selbst, sondern in hohem Maße durch die Bedingungen und Hilfsmittel, die im Eigentum des Unternehmers stehen. Mit der Werttheorie stürzt aber auch die Lehre vom Mehrwert.

Der Wert (Tauschwert) der Arbeitskraft und ihre Verwertung im Arbeitsprozeß (ihr Gebrauchswert) sind nach Marx zwei verschiedene Größen. Der Unternehmer kauft die Arbeitskraft nach deren Tauschwert. Und zwar ist dieser durch die Menge Arbeit bestimmt, die notwendig ist, den zur Erhaltung der Arbeitskraft täglich erforderlichen Güterbestand zu erzeugen. Dieser im Lohne aufgewendete Wertbetrag ist aber immer geringer als der Wert, den die dafür gekaufte Arbeitskraft im Laufe eines Arbeitstages zu produzieren vermag. Den Mehrwert, den sie erzeugt, bezieht der Unternehmer ohne Äquivalent. Er wird zu weiterer Produktion und zur Erreichung von neuen und größeren Mehrwerten verwendet und verwandelt sich so in Kapital.

Nach dieser Theorie müßte nun die Größe des Profits sich nach der Menge der unbezahlten Arbeit richten, also vor allem nach der Zahl der beschäftigten Arbeiter. Das ist aber in Wirklichkeit nicht der Fall. Der Profit verschiedener Unternehmungen ist, trotz verschiedener Menge der Arbeiter, bei gleich großen Kapitalien annähernd gleich. Marx konnte diese Tatsache nicht leugnen. Der dritte, von Friedrich Engels herausgegebene Band des „Kapital“ sollte die Lösung

¹ Vgl. Bd. I², Kap. 4, § 4, S. 346 ff.; auch oben die Lehre von den Werttheorien S. 62 ff.; Cathrein, Sozialismus¹⁰ (1910) 47 ff. 218 ff.

² Marx, Kapital I 4. Auch da handelt es sich nicht um einen wirklichen Beweis. Vgl. Bd. I², Kap. 4, § 4, S. 352 ff.

der Schwierigkeit bringen. Wir kennen diese „Lösung“ schon. Das Wertgesetz wurde preisgegeben: die Waren werden in Wirklichkeit regelmäßig nicht nach ihrem Werte (der in ihnen enthaltenen Arbeit), sondern teils darüber teils darunter verkauft¹. Auch heißt es jetzt nicht mehr, daß die einzelnen Unternehmer die einzelnen von ihnen beschäftigten Arbeiter ausbeuten. Unter „Mehrwert“ wird nicht mehr der individuelle, sondern der ganze soziale Mehrwert verstanden. Nicht die individuelle Arbeit in einem konkreten individuellen Produktionsprozeß, sondern die gesellschaftliche Gesamtarbeit ist wertbildend. Es ist das, wie Philippovich² sagt, „der alte Rodbertussche Gedanke“, daß die Güter, vom Standpunkt der Gesamtheit aus betrachtet, nichts als Arbeit kosten, während doch bei der Verteilung des Jahresprodukts (nach Wiederersatz der aufgewendeten Kapitalien) den Kapital- und Bodeneigentümern ohne Rücksicht auf etwaige Arbeit auf Grund ihrer Besitzrechte der größere Teil zufließt.

Wenn nun einmal die kommunistische Gesellschaftsordnung eingeführt, das Privateigentum an den Produktionsmitteln beseitigt wäre, würde dann der Arbeiter das volle Arbeitsprodukt erhalten? Nach der Kritik, die Marx am Gothaer Programm (1875) geübt³, jedenfalls nicht! Des Arbeiters Arbeitsprodukt fällt an die Gesellschaft, nicht an den Arbeiter. Und die „Gesellschaft“ ist, wie Marx selbst gestehen muß, keineswegs in der Lage, das gesellschaftliche Gesamtprodukt in „gerechter Verteilung“ den Gliedern der Gesellschaft zuzuweisen. Es ist davon abzuziehen:

„1. Deckung zum Ersatz der verbrauchten Produktionsmittel. 2. Zusätzlicher Teil für Ausdehnung der Produktion. 3. Reserve- oder Assekuranzfonds gegen Mißfälle, Störungen durch Naturereignisse usw.“

Diese Abzüge vom „unverkürzten Arbeitsertrag“ sind eine ökonomische Notwendigkeit, und ihre Größe ist zu bestimmen nach vorhandenen Mitteln und Kräften, zum Teil durch Wahrscheinlichkeitsrechnung, aber sie sind in keiner Weise aus der Gerechtigkeit kalkulierbar.

Bleibt der andere Teil des Gesamtprodukts, bestimmt, als Konsumtionsmittel zu dienen. Bevor es zur individuellen Teilung kommt, gehen hier von wieder ab:

1. Die allgemeinen, nicht zur Produktion gehörigen Verwaltungskosten. . . . 2. Was zur gemeinschaftlichen Befriedigung von Bedürfnissen bestimmt ist, wie Schulen, Gesundheitsvorrichtungen usw. . . . 3. Fonds für Arbeitsunfähige usw. . . .

Erst jetzt kommen wir zur ‚Verteilung‘, die das Programm, unter Lassalleschem Einfluß, bornierterweise allein ins Auge faßt, nämlich an den Teil der Konsumtionsmittel, der unter die individuellen Produzenten der Genossenschaft verteilt wird. Der ‚unverkürzte Arbeitsertrag‘ hat sich unter der Hand bereits in den ‚verkürzten‘ verwandelt. . . .“

¹ Marx, Das Kapital III, 1. Abt., 132 ff. 140.

² Grundriß I¹¹ 360. Zum Ganzen Bd. I 358 ff.

³ Abgedruckt in Neue Zeit IX, Abt. 1 (1890/91) 561 ff. 565 f.

Die sozialistische Gesellschaftsordnung würde also nicht imstande sein, dem Arbeiter den verlangten „vollen Arbeitsertrag“ zu gewähren. Sollten da die Klagen über „Ausbeutung“ verstummen, — oder vielleicht mit um so größerer Schärfe erhoben werden? —

Auch Sozialisten haben das Bedenkliche der Marxschen Wertlehre erkannt. Der Marxsche Wertbegriff ist nach Bernstein¹ eine rein „gedankliche Konstruktion“. Die Lehre vom Arbeitswert sei irreführend, weil dieser Wert als Maßstab für die Ausbeutung des Arbeiters durch den Kapitalisten erscheine. Die Wertlehre gebe keine Norm für die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit der Verteilung des Arbeitsprodukts usw.

Ebenfalls wendete sich Karl Liebknecht² gegen die Marxsche Ausbeutungstheorie: „Bei Marx“, sagt er, „erhält der Arbeiter seine Arbeitskraft an sich voll bezahlt; nur wird im Arbeitsprozeß eine angeblich mystische Eigenschaft (Fähigkeit) dieser Arbeitskraft ausgenutzt, nämlich die: mehr produzieren zu können, als zu ihrer Reproduktion nötig ist. Diese Konstruktion der Exploitation leidet an großer Unklarheit, ja einem schweren inneren Widerspruch... Wo liegt, was heißt ‚Exploitation‘, wenn wirklich die ganze Arbeitskraft bezahlt ist, ein volles Äquivalent für den Wert der Arbeitskraft gegeben ist? ... Konstruktion der Exploitation: Bei Marx: Lohn = wirkliches Äquivalent der Arbeitskraft — nur die Anwendung der mystischen Werterzeugungs-Fähigkeit, der Über-Selbstreproduktions-Fähigkeit der Arbeitskraft stempelt die Anwendung des Arbeiters (der Arbeitskraft) zur Exploitation. Bei mir: Lohn nicht — wirkliches Äquivalent der Arbeitskraft, sondern weniger.“

Darin hat Liebknecht ohne Zweifel recht: Ausbeutung des Arbeiters liegt nur vor, wenn der Arbeiter nicht entsprechend der Anwendung seiner Arbeitskraft, gemäß dem Werte der Arbeitsleistung, entlohnt wird. Diese Ausbeutung mag in vielen Fällen tatsächlich vorgekommen sein. Daß aber die Exploitation notwendig mit der Privateigentumsinstitution, dem Privateigentum an den Produktionsmitteln verbunden sei, daß das Unternehmereinkommen sich notwendig auf Ausbeutung der Arbeiter zurückführe, diesen Beweis, den sie bringen wollten, haben die sozialistischen Ausbeutungstheorien in keiner Weise und in keiner Form erbracht.

§ 2.

Quelle und Begründung des Unternehmereinkommens.

Literatur: Vgl. die Literaturangaben zum vorigen Paragraphen. — Adolf Wagner, Theoretische Sozialökonomie 1. Abt. (1907) 355 ff. — Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre 2. Teil (1904) 431 ff. — Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre (2. Aufl., 1913) 166 ff. — Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie I (11. Aufl., 1916) 343 ff. — Mangoldt, Die Lehre vom Unternehmergeinn (1855). — Pierstorff, Die Lehre vom Unternehmergeinn (1875). — G. Groß, Die Lehre vom Unternehmergeinn (1884). — Mataja, Der Unternehmergeinn (1884). — E. A. Schröder, Das Unternehmen und der Unternehmergeinn (1884). — Wirminghaus, Das Unternehmen, der Unternehmergeinn und die Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergeinn (1886). — Zuns.

¹ Voraussetzungen des Sozialismus 38 40 f. 43 f. 45.

² Grundzüge einer Marxkritik (veröffentlicht von Rud. Manasse), im Archiv für Sozialwissenschaft XLVI (1919) 605 ff.

Zwei Fragen des Unternehmereinkommens (1881). — Sombart, Der moderne Kapitalismus (2. Aufl., seit 1916 ff.). — Die Artikel „Unternehmer und Unternehmergeinn“ von Pierstorff im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII (3. Aufl.), von Wirminghaus im Wörterbuch der Volkswirtschaft II (3. Aufl.). — L. v. Wiese, Wirtschaft und Recht der Gegenwart II (1912) 374 ff. — Calmes, Der Fabrikbetrieb (5. Aufl., 1920).

1. Das Unternehmereinkommen als selbständiger Einkommenszweig.

Wenn wir das Unternehmereinkommen einen selbständigen Einkommenszweig nennen, so wollen wir damit sagen: 1. das Unternehmereinkommen dürfe nicht einseitig bloß als „Kapitalgewinn“ aufgefaßt werden. Das Unternehmereinkommen führt sich auf persönliche und sachliche Leistungen des Unternehmers zugleich zurück. Darum kann denn auch daß Unternehmereinkommen, wie wir im vorhergehenden Paragraphen darlegten, nicht einfach mit dem „Kapitalzins“ identifiziert werden.

Auch dürfte es nicht gerade ein klareres Verständnis fördern, wenn innerhalb des Unternehmereinkommens zwischen Unternehmerlohn, Kapitalzins und Profit unterschieden, wenn der Kapitalzins neben den Profit gestellt wird. Das Unternehmereinkommen als Ganzes ist eben der Unternehmergeinn selbst, der sich auf verschiedene Gründe und darunter auch auf die sachliche Darbietung und Nutzung des für die Produktion hochbedeutsamen „Kapitals“ zurückführt.

Man muß sich, um es noch einmal zu sagen, allerdings davor hüten, dem Anlage- und Betriebskapital eine eigene, unabhängige, prinzipale Produktivität zuzuschreiben¹. Die Gebäulichkeiten usw. sind Bedingungen, die Maschinen aber Werkzeuge, Instrumente der Produktion. Vermittels des Instruments und nicht ohne dasselbe wird das Produkt erzeugt, aber der Mensch, die Arbeit ist es, welche vermittelt der Maschine das Produkt hervorbringt. Wie man nicht sagen kann: Raffael und sein Pinsel haben die Madonna gemalt, so kann man auch nicht behaupten: der Arbeiter und die Maschine produzierten diese Ware, sondern der Arbeiter mittels der Maschine usw., womit nicht jeder Arbeiter Raffael gleichgestellt werden soll.

2. Andererseits wäre es ebenso einseitig, wenn man unter Vernachlässigung der sachlichen Leistungen des Unternehmers in dem Unternehmereinkommen nur ein Arbeitseinkommen, den Unternehmerlohn, erblicken und die Lehre vom Unternehmereinkommen der Lehre vom Arbeitslohn anschließen wollte. Gewiß, faßt man das Wort „Lohn“ in einem weiteren Sinne als „Belohnung“ auf, so mag der Unternehmergeinn auch als Lohn für die Unternehmertätigkeit, die Arbeit, die persönlichen Leistungen des Unternehmers, und so als ein, aber nicht als einziger Titel zur Begründung des Unternehmergeinnes gelten. Es ist ferner auch kein „Lohn“ im gewöhnlichen Sinne, kann mit dem „Arbeitslohn“, wie dieser gemeiniglich verstanden wird, nicht auf dieselbe Stufe gestellt werden. „Arbeitslohn“ nennt man ja dem allgemeinen Sprachgebrauch gemäß nur den für Arbeit in fremdem Dienste ausbedungenen Lohn.

¹ Vgl. Bd. IV 321 ff.

Zwei Fragen müssen in der Lehre vom Unternehmereinkommen wohl unterschieden werden: die Frage nach dem Ursprung des Unternehmergewinnes und die Frage nach der rechtlichen Begründung des Gewinnes.

2. Die Quelle des Unternehmergewinnes. Der Gewinn leitet sich her 1. unmittelbar aus dem Verkauf der Produkte; wird dabei mehr erzielt, als die Produktionskosten betragen, so entsteht ein Gewinn: 2. mittelbar aus der Produktion selbst, durch welche der Rohertrag erzeugt wurde.

Das Unternehmereinkommen besteht in dem Überschuß des Rohertrags der Produktion über die Produktionskosten bzw. in der Differenz zwischen dem Verkaufspreis der gesamten Produkte und den Produktionskosten jeder Art.

Kosten und Verkaufserlös der Produkte sind die beiden Größen, von denen die Höhe des Entgelts für die produktiven Leistungen des Unternehmers abhängt. Die Spannung zwischen Kosten und Verkaufserlös bildet seinen Gewinn. Diese Differenz wird erweitert durch Erhöhung des Verkaufserlöses sowohl als auch durch Verminderung der Kosten.

Was ist aber unter Produktionskosten zu verstehen?¹

In diesem Begriff liegt nach Rodbertus, wie wir sahen, „mehr, als daß etwas zur Hervorbringung eines andern nur nötig ist. Wesentlich gehört dazu, sowohl daß ein Aufwand gemacht ist, der deshalb nicht mehr für anderes zu machen ist, als auch, daß er von einem Subjekt gemacht wird, das durch die Unwiederbringlichkeit des Aufwands getroffen wird“².

Ein Doppeltes würde somit zum allgemeinen Begriff „Kosten“ gehören: 1. Die Anwendung muß „Aufwendung“ sein (Unwiederbringlichkeit des Angewendeten). 2. Das die Aufwendung machende Subjekt muß von derselben getroffen werden, das Aufgewendete für dieses Subjekt unwiederbringlich sein.

Innerhalb geldwirtschaftlicher Verhältnisse erscheinen die sachlichen Kosten als Geldwerte, die der Unternehmer aufwendet, die also für den Unternehmer, der den Gewinn erhält, unwiederbringlich sind.

Diese sachlichen „Aufwendungen“ bilden aber zwei größere Gruppen, insofern sie sich sowohl auf das Betriebs- wie auf das Anlagekapital beziehen.

1. Bei den Betriebskosten wird man die Herstellungskosten (im engeren Sinne „Selbstkosten“ genannt) von den Verkaufskosten am besten unterscheiden³.

Zu den Herstellungskosten gehören die Materialkosten, die Lohnkosten, die Generalkosten („Unkosten“).

¹ Zum Kostenbegriff (privat- und volkswirtschaftliche Kosten) vgl. Bd. II.²⁻³, Kap. 2, § 4, S. 358 ff. (304 ff.).

² Vgl. oben S. 676; Kozak, Rodbertus-Jagetzows sozialökonomische Ansichten 32 f.

³ Albert Calmes, Der Fabrikbetrieb⁵ (1919) 204 ff. 50 ff.

a) Materialkosten sind die Kosten für die im Fabrikationsbetrieb verbrauchten Stoffe: Roh- und Hilfsstoffe. Die Rohstoffe bilden als Einsatzmaterial¹ einen Bestandteil der Substanz des erzeugten Fabrikats. Die Hilfsstoffe sind bloße Hilfsmittel der Produktion (Beleuchtungs-, Putz-, Brenn-, Verpackungsmaterial, Betriebsmaterial der Maschinen, Material für kleinere Reparaturen, Ersatzstücke, Werkzeuge, die einem schnellen Verbrauch unterliegen usw.).

b) Die Lohnkosten umfassen die für die Entlohnung der Angestellten und Arbeiter aufgewendeten Kosten (Zeitlohn, Zeitlohn mit Prämiensystem, Akkordlohn, Kolonnenakkord)².

c) Als Unkosten oder allgemeine Kosten (auch Generalkosten, Spesen, Regiekosten genannt) sind im Warengeschäft im Gegensatz zu den direkten Warenanschaffungskosten und im Fabrikbetrieb im Gegensatz zu den direkten Material- und Lohnaufwendungen diejenigen Kosten eines Unternehmens zu verstehen, deren unmittelbare Zuteilung auf die umgesetzte Ware bzw. auf die hergestellten Erzeugnisse oder auf die Betriebsabteilungen nicht möglich ist, weil diese Aufwendungen durch das Unternehmen als Ganzes verursacht werden³. Solche Unkosten bestehen aus den verschiedenartigsten Elementen (Bureaunkosten, Versicherungskosten, Heizung, Beleuchtung, Reinigung der Gebäude, Patent- und Lizenzgebühren, öffentliche Kosten, Prozeß-, Reisekosten usw.). Gerade diese Verschiedenartigkeit erschwert eine direkte Verteilung auf das einzelne Produkt.

Zu den Herstellungskosten treten vielfach noch besondere Verkaufskosten für die Haupt-, Neben-, Abfallprodukte hinzu⁴ (Kosten des Verkaufslagers, für Vertreter und Reisende, Reklame, Versand usw.). Bei Ermittlung sämtlicher Betriebskosten sind natürlich auch die Verkaufskosten in Anschlag zu bringen.

2. Eine andere Klasse von Kosten bedeutet eine Verminderung des Anlagekapitals⁵. Am Ende der Produktion muß ein gleichwertiges Kapital vorhanden sein (Erhaltung des Kapitals). Die Konsumenten der Produkte, die Anspruch auf dieselben erheben, können nicht erwarten, daß der Produzent normalerweise ihren Bedarf durch Verbrauch des Anlagekapitals auf eigene Kosten decke. Andererseits erfordert das begründete Interesse sowohl des einzelnen wie der Gesamtheit, daß der einmal erlangte Kapitalreichtum bewahrt und vermehrt werde. Das Vorhandensein größeren Kapitals sichert für die Zukunft die Erhöhung unsrer Produktivkraft und erleichtert die Bildung wiederum neuen Kapitals.

Natürliche Einflüsse (z. B. Rost) vermindern den Wert eines Werkes. Das Werk muß ferner ausgebessert, instand gehalten werden, weil es im Betrieb und durch den Betrieb abgenutzt wird. Fortschritte in der Produktions- und Verkehrstechnik führen überdies oft ein Veralten der bisherigen Einrichtungen herbei. Neue Erfindungen und Entdeckungen können eine plötzliche und große Entwertung des alten Werkes hervorrufen. Wird die alte Anlage betriebs-

¹ In der Urproduktion werden die Rohstoffe erst gewonnen.

² S. oben S. 566 ff. ³ Calmes a. a. O. 212.

⁴ Nebenprodukte sind z. B. in der Mehlfabrikation die Kleie. In der Gasfabrikation ist, nach dem Zweck der Produktion, Gas das Hauptprodukt, Koks Nebenprodukt, in der Kokerei ist Koks Haupt- und Gas Nebenprodukt. Teer, Ammoniak sind in beiden Nebenprodukte. Abfälle sind wiedergewonnenes Material (Reste beim Zuschneiden von Leder, Blechen usw.).

⁵ Vgl. Blum, Grundsätze für die Ermittlung der Selbstkosten, in: Leopold v. Wiese, Wirtschaft und Recht der Gegenwart II (1912) 374 ff.

gefährlich, oder würde eine neue Anlage wirtschaftlicher sein, dann ist es geboten oder zweckmäßiger, daß die alte Anlage durch eine neue ersetzt wird. Darum werden in der Selbstkostenberechnung die gekennzeichneten Wertverminderungen jährlich aufgenommen als Verminderung des Anlagekapitals. Ein entsprechender Betrag wird „abgeschrieben“. Natürlich können diese „Abschreibungen“ auch mißbraucht werden zur Verschleierung des Gewinnes, z. B. wenn dabei vorausgesetzt wird, daß die Maschinen in zehn Jahren abgenutzt seien, während sie in Wirklichkeit beträchtlich länger verwendet werden.

Man spricht sodann von einer Tilgung des Anlagekapitals. Das Anlagekapital müsse dem Eigentümer zurückgezahlt, müsse aus dem Unternehmen herausgezogen werden. Alle Werke gingen ja dem Verfall, dem Untergang schließlich entgegen trotz aller Reparaturen usw.

Das zeige am deutlichsten ein Bergwerk, das sich endlich einmal erschöpfen müsse. Auch könne dem Werke die wirtschaftliche Grundlage im Verlauf der Zeit entzogen werden. Die alten Londoner Untergrundbahnen z. B. mußten vor den neuen elektrischen Röhrenbahnen zurückweichen. Eine Gasanstalt wird überflüssig, wenn ein neues Elektrizitätswerk Licht und Kraft billiger liefert usw. Kennt man bei einem Bergwerk genau den Umfang der Lager und die Abbaugeschwindigkeit, dann kann man allerdings den Zeitpunkt annähernd bestimmen, wann der Untergang des Werkes eintreten wird. Im übrigen ist aber die Berechnung doch sehr willkürlich. Man weiß eben nicht, wann der Verfall des Werkes eintritt und wieviel „Altwert“ dann noch vorhanden ist. Ja es kann geschehen, daß man — von den „Abschreibungen“ abgesehen — aus einem Werke in einer bestimmten Periode überdies das Anlagekapital „herausgezogen“ hat, während gleichzeitig das Werk so ziemlich auf derselben Leistungsfähigkeit, dem mehr oder minder gleichen Werte, erhalten ist. Da handelt es sich bei dem „Herausziehen“ des Anlagekapitals wohl doch nicht mehr ganz um Kostenersatz, sondern wenigstens teilweise um Verdeckung von Gewinn, der sich möglicherweise noch durch fortgesetztes periodisches „Herausziehen“ und „Tilgen“ des Anlagekapitals beträchtlich erweitert. Wenn ferner ein Unternehmer durch sein Geschäft schon große Gewinne erzielt hat, reich geworden ist, und nun überdies noch durch „Tilgung“ des Anlagekapitals sich in einen Zustand versetzen will, als wenn er nichts „unternommen“ habe, so ist das jedenfalls eine recht profitable Berechnung der Selbstkosten.

Schließlich werden neben den Kosten der Erneuerung der Anlagen und der Tilgung des Anlagekapitals besondere Rücklagen¹ erwähnt, die dem Unternehmen in schwierigen Zeiten und Verhältnissen eine Stütze gewähren sollen. Es wäre schon etwas viel, wenn überdies noch „stille Reserven“ dazu kämen, die zahlenmäßig nicht einmal bestimmt gefaßt sind und leicht zur Verdeckung des Gewinnes mißbraucht werden können.

¹ Fonds für besondere Fälle (Krisen, Unfälle usw.), Dividendenergänzungsfonds, Rücklagen für neue Steuern u. dgl. — Nicht selten klagen Unternehmer über die schlechten Erfolge der jeweiligen Geschäftsperiode, ohne zu berücksichtigen, daß sie in früheren Perioden die größten Gewinne gemacht haben.

Was zur Erweiterung und Vervollkommnung des Werkes aufgewendet wird, gehört zur Anlage und fällt nicht unter den Begriff „Kosten“ der Produktion im eigentlichen Sinne.

Die üblichen Berechnungen lassen nach allem die „Kosten“ oft höher erscheinen, als dies dem strengen Kostenbegriff entspricht. So verhält es sich auch z. B. mit der „Verzinsung“ des Anlagekapitals, wenn dieselbe auf das eigene (nicht geliehene) Kapital des Unternehmers bezogen und zu den „Selbstkosten“ gerechnet wird. Die Zinsen für geliehene Beträge, so heißt es, müßten doch als Ausgabe eingesetzt werden, ehe vom Reingewinn die Rede sein könnte. Aber auch bei eigenem Kapital des Unternehmers gehörten die Erträge bis zur landesüblichen Verzinsung zu den Selbstkosten; denn sie bildeten nur den Ersatz für den Ertrag, der bei Ausleihung mühelos erzielt werden würde.

Der Unternehmer, der mit eigenem Kapital arbeitet, würde sich dabei gewissermaßen wie einen Dritten betrachten, dem er ein Darlehen gegeben oder sein Etablissement vermietet hat. Und von diesem Dritten empfinde er nun den Darlehenszins oder Pachtzins.

Diese Annahme beruht aber auf einer doppelten Fiktion von Unmöglichem.

Was für den einen oder manche Unternehmer mit eigenem Kapital gilt, müßte von allen gelten. Sie würden alle den landesüblichen Zins zu den Selbstkosten rechnen dürfen. Wollten sie aber, statt zu produzieren, nun auch alle zugleich tatsächlich durch Ausleihe mühelos jenen Zins erwerben, so dürften sie schwerlich genügend Schuldner finden, bei denen sie ihr Kapital unterbringen könnten. Auch bleibt es eine unmögliche Voraussetzung, daß man von demselben Kapital gleichzeitig Darlehens- oder Mietzins beziehen und dasselbe Kapital in eigener Produktion verwenden könne. Wer sein Kapital in eigener Produktion verwendet, verzichtet eben dadurch auf Darlehens- und Mietzins. Solange das Kapital der Bilokationsfähigkeit entbehrt, wird jener Verzicht als selbstverständlich gelten müssen.

Etwas anderes ist es, wenn der Unternehmer für sein Kapital nicht quasi als Gläubiger von sich als Schuldner zunächst den landesüblichen Zins als Bestandteil der Kosten fordert, sondern bei der Berechnung des Gewinnes eine „angemessene Verzinsung“ als Entgelt für die Nutzung seines in der Unternehmung steckenden und darin riskierten Kapitals erwartet. So versteht man auch, was die gewöhnliche Ausdrucksweise des Produzenten richtig bedeutet: mein Kapital „verzinst“ sich zu soundso viel Prozent. Man versteht ferner, wie der Gewinn, soweit diese „Verzinsung“ (der im Vergleich mit dem landesüblichen Zins bemessene Gewinnanteil), welche neben der Vergeltung für Organisation und Leitung den größeren Bestandteil des Gesamtgewinnes ausmacht — wie also der Gewinn selbst in seiner Höhe nach der Größe des im Geschäft angelegten und verwendeten Kapitals berechnet wird.

Die Zinsen für geliehene Beträge sind ohne Zweifel Ausgaben bei der großen Menge von Produzenten, die mit fremdem Kapital arbeiten. Es sind Kosten des Produzenten, vermindern seinen Gewinn, wenn sie auch nicht unmittelbar zu den Produktionskosten gehören.

Richtige Kostenberechnung ist für jedes Geschäft von höchster Bedeutung. Von ihr hängt die Möglichkeit zweckmäßiger Reduktion

der Kosten ab und eine verständige Berechnung des Verkaufspreises. Zu hohe Kalkulierung erschwert den Absatz. Wird zu niedrig kalkuliert, dann kann auch gesteigerter Absatz nicht vor Schaden bewahren.

Einen Ersatz seiner Kosten mit entsprechendem Gewinn wird der Produzent nur erwarten dürfen, wenn die Produktion technisch und wirtschaftlich vollkommen ist. Von der Technik hängt der reichere Rothertrag und die Qualität der Produkte ab. Wirtschaftlich ist die Aufwendung von Kosten nur so weit vollkommen, wie das als Ergebnis zu erwartende Produkt höheren Wert darstellt als das in den Kosten Geopferte. Der Wert des Produkts muß den Wert der Kosten übersteigen. Darum genügt es nicht, daß das Produkt ein seinen Gattungs- und individuellen Eigenschaften nach nützliches Gut ist, es muß auch ein dem Bedarfsdeckungssystem entsprechendes Gut sein, quantitativ und qualitativ dem Bedarf genügen. Vielleicht kann man auch kurz so sagen: Die Kosten müssen „gesellschaftlich notwendige“ sein, d. h. dem Stande der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung und dem Gesamtbedarf entsprechen. Sonst kann ein Ersatz derselben nicht beansprucht werden.

3. Der Rechtsgrund des Gewinnes und damit des Unternehmereinkommens ist einerseits formell in der Rechtsordnung und andererseits materiell in den sachlichen und persönlichen Leistungen des Unternehmers zu suchen.

Was berechtigt den Unternehmer, einen Gewinn für sich in Anspruch zu nehmen?

1. Das Eigentumsrecht am Produkt sowie Wesen und Inhalt des heutigen Arbeitsvertrags als Lohnvertrags¹.

Der Unternehmer ist Eigentümer des ganzen Unternehmens. Eigentümer der durch die Arbeit zu spezifizierenden Rohstoffe, der Hilfsstoffe, der Gebäude, der Maschinen. Ihm gehört das Produkt zu eigen. Darum ist er auch Eigentümer des Geldbetrags, den er beim Verkauf der Produkte erlöst, somit des Gewinnes, der einen Bestandteil des Verkaufspreises bildet.

Das bisherige juristische Verhältnis zwischen Arbeiter und Unternehmer ferner läßt kein Eigentumsrecht des Angestellten oder Lohnarbeiters am Produkt aufkommen. Angestellte und Arbeiter üben ihre Tätigkeit im Dienste des Unternehmers und daher an seiner Stelle und zu seinem Vorteil aus, als Gehilfen des Unternehmers. Was produziert wird, fällt in das Eigentum des Unternehmers, für welchen zu arbeiten die Angestellten und Lohnarbeiter sich vertragsmäßig verpflichtet haben.

¹ Von der Umbildung des Arbeitsvertrags in einen Gesellschaftsvertrag und von der Gewinnbeteiligung war schon an anderer Stelle (Bd. III und oben S. 571 ff.) die Rede.

Der Unternehmer verfügt also allein über das Eigentum am Produkt und über den Preis des Produkts, der ihm die aufgewendeten Kosten ersetzt und einen Gewinn bringt, sofern die Produktion eine technisch und wirtschaftlich gute und zweckmäßige war.

2. Der Gewinn bildet sodann die Wiedervergeltung für die persönlichen und sachlichen Leistungen des Unternehmers.

„Unternehmer“ nennt man ja jene selbständigen Produzenten und Händler, welche die Produktion, Beschaffung, Darbietung von wirtschaftlichen Gütern auf eigene Rechnung organisieren und leiten, um aus der Differenz der Produktionskosten und dem beim Verkauf der Produkte und Waren erzielten Preise Gewinn zu erlangen.

Die Definition hebt insbesondere die persönlichen Leistungen des Unternehmers¹ hervor: Begründung und Anlage, Organisation und Leitung des Unternehmens (Verbindung der einzelnen Elemente zum organischen Ganzen, Verwaltung, schöpferische Tätigkeit, dispositive Tätigkeit usw.), sodann die Übernahme und Gestaltung des Risikos, ebenfalls eine persönliche Leistung, welche im Gewinn ihre Gegenleistung findet. Das Zustandekommen des Gewinnes wird wesentlich durch die Leitung des Geschäfts seitens des Unternehmers bedingt. Es ist die Aufgabe einer geschickten Geschäftsführung, die Bedürfnisse des Marktes zu berechnen, geeignete Absatzgelegenheiten zu erspähen, mögliche Kostenminderungen durchzuführen usw.

Der Gewinn hängt nicht so sehr von der Menge der Produkte wie vom Werte derselben ab. Gerade das zu berücksichtigen, ist wiederum Sache klug berechnender Unternehmertätigkeit.

Ein kurzes Wort über Risiko und Risikoprämie. Der Unternehmer vereinigt die Elemente der Produktion auf eigene Gefahr zur wirtschaftlichen Unternehmung. Während er den Angestellten und Arbeitern festen Gehalt und Lohn garantiert, hängt sein Gewinn oder Verlust vom Schwanken der Produktpreise ab. Entspringt die Gefahr aus der objektiven Art des Unternehmens, dann wird man in der Übernahme der Gefahr eine persönliche Leistung des Unternehmers erblicken können. Er setzt sein Vermögen aufs Spiel. Wer die Gefahr trägt, der hat nun auch Anspruch auf Gewinn. Das Risiko begründet prinzipiell den Gewinn, größeres Risiko größeren Gewinn. Die Möglichkeit des Verlustes findet aber ihre Kompensation eben in der Möglichkeit des Gewinnes, ist kein Kostenaufwand, der eines besondern Ersatzes bedürfte. Auch ist der Gewinn nicht lediglich Risikoprämie mit arithmetischer Gleichheit zwischen Risiko und Gewinn. Es gibt außer dem Risiko eben noch andere Gründe für den Gewinn.

Für Gefahren, die rein persönlichen Gründen, den persönlichen Verhältnissen des Unternehmers entstammen, bietet der nach allgemeinen sach-

¹ Vgl. Köhler, Monatsschrift „Der Unternehmer“ (seit 1920); Bd. III, Kap. 2, § 1, S. 104 ff.; § 4, S. 160 ff. Der Direktor einer Aktiengesellschaft usw. verrichtet Unternehmerarbeit an Stelle, in Vertretung, im Interesse der Unternehmer. Geeignete Kräfte hierfür zu finden und sie zu kombinieren, ist Sache der Unternehmer.

lichen Rücksichten sich bildende Kaufpreis der Produkte an sich keine Kompensation¹.

Und nun die sachlichen Leistungen des Unternehmers, die neben dem Ersatz der Kosten auch einen Gewinn begründen.

Ergebnis der Produktion sind Stoff und Form des Produkts. Die Konsumenten schätzen die Nützlichkeit, den individuellen Gebrauchswert, den das Produkt durch Stoff und Form für sie hat. Sie sind bereit, die gesellschaftlich notwendigen Kosten einer zweckmäßigen Produktion zu zahlen. Die entsprechende Nützlichkeit der Produkte vorausgesetzt, wird der Kaufpreis regelmäßig überdies noch einen Gewinn für den Produzenten abwerfen als Entgelt für die Leistungen des Unternehmers. Er hat nicht nur Kosten auf sich genommen, sondern in sachlicher Hinsicht auch die Bedingungen und Ursachen, welche die Produktion erst möglich machen oder bei ihr mitwirken, dargeboten. Sie bilden einen Bestandteil der Leistung des Produzenten an den Käufer, insofern eben das Produkt selbst erst möglich wird durch jene Bedingungen und die instrumentale Ursächlichkeit der vom Unternehmer dargebotenen Kapitalgüter. Darum finden wir im Produktenpreis auch eine besondere Gegenleistung für die sachlichen Leistungen des Produzenten, für die Darbietung alles dessen, was zur Herstellung des dem Konsumenten verkauften Objekts als Bedingung oder Instrumentalursache der Produktion mitgewirkt hat, da jene Bedingungen und Ursachen ökonomischen Charakter an sich tragen, bloß in relativer Knappheit vorhanden sind und zugleich im Privateigentum stehen. Es wird im Kaufpreis eben nicht nur vergolten, was bei der Produktion verbraucht worden ist (der Stoff, der dem Käufer im Produkt abgetreten wird, die Spezifikation dieses Stoffes durch die Arbeit, die Abnutzung der Maschinen usw.), sondern auch die Nutzung dessen, was zur Produktion gebraucht wurde: der Gebrauch des Standorts, der Fabrikgebäude und sonstiger Anlagen, der Maschinen, die ganze Kapital- und Bodennutzung. Daß diese Nutzungen als solche einen besondern Wert haben, zeigt sich klar bei der Vermietung der Anlagen usw. So erklärt sich, wie der „Kapitalzins“ (der ursprüngliche, auch Realzins genannt) einen Bestandteil des Unternehmergewinnes bildet als Gegenleistung für sachliche Leistungen des Unternehmers, für die Nutzung der Bedingungen und Instrumentalursachen, welche die Produktion ermöglichen, die Produktivität der Arbeit steigern. Diese Leistung des Unternehmers wird, wie gesagt, dann beim Käufer entsprechende Anerkennung und Gegenleistung finden, wenn die Produktion eine rationelle war, der Käufer ein für ihn nützliches und entsprechend schätzbares Gut erhält.

Die sozialistische Literatur offenbart durchgängig geringes Verständnis für die Leistungen des Unternehmers. Ja man glaubt, das juristische Verhältnis

¹ Verschiedene Ansichten von Moralisten über die Risikoprämie vgl. bei Billuart, *De contr. d. 4, a. 5, § 5*; Salmantic. *Moral. tr. 14, c. 2, 143 f.*; c. 3, 87 f.

zwischen dem heutigen Unternehmer und Arbeiter überhaupt als der materiellen Wirklichkeit widersprechend bezeichnen zu dürfen. Physisch betrachtet bringe ja doch der Arbeiter durch seine körperlichen Verrichtungen, nicht aber der Unternehmer das Produkt hervor. Wer so urteilt, der muß sich die Entgegnung gefallen lassen, daß, rein physisch betrachtet, die Maschine unvergleichlich mehr leistet wie der Arbeiter. Nennt man die Arbeit produktiv, während man der Maschine eine eigene Produktivität bestreitet¹, so hat man eben dadurch bereits den Boden der materialistischen und rein physischen Auffassungsweise verlassen. Will der Sozialist aber seiner materialistischen Auffassung auch hier getreu bleiben, so muß er konsequent lediglich von einer „Bedienung der Maschine“ durch den Arbeiter sprechen. Materialistisch betrachtet ist die Maschine Hauptsache, der Arbeiter Nebensache.

4. Produktionskosten und produktive Dienste. Die Lehre vom Einkommen würde vielleicht an Klarheit gewinnen, wenn man scharf zwischen eigentlichen „Produktionskosten“ und produktiven Diensten unterscheiden wollte.

Produktionskosten wären dann in unsrer heutigen geldwirtschaftlichen Verkehrswirtschaft die Geldkosten der Produktion: alles das, was, wie Roscher es ausdrückt: „zum Zwecke der Produktion aus dem Vermögen des Produzenten zunächst verschwindet“, was eine zahlenmäßige Verminderung des Vermögens des Produzenten durch die Produktion selbst bedeutet, die Summe der Werte, die er für die Produktion aufwendet, um welche, durch die Produktion, die vor der Produktion vorhandene Wertgröße seines Vermögens sich verringert (man denke an Auslagen für Roh- und Hilfsstoffe, für Gehalt- und Lohnzahlung, an Abnutzung der Maschinen, Gebäude usw.).

Die Darbietung der Fruchtbarkeit der Felder, der Produktivität vom Menschen erzeugter Produktionsmittel für den Produktionsprozeß, die Produktivität der menschlichen Arbeitskraft in demselben, das wären anderseits im wesentlichen produktive Dienste, der Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe gewidmet und unmittelbar demjenigen geleistet, der das Produkt erwirbt. Diese Dienste, diese persönlichen und sachlichen Leistungen bestimmen das Einkommen eines jeden: der Grundeigentümer erhält die Bodenrente, der Arbeiter den Lohn, der Besitzer der produzierten Produktionsmittel im weitesten Sinne ein entsprechendes Entgelt für die Verwendung dieser Produktionsmittel im Produktionsprozeß.

Der Preis der Produkte würde also in dieser Auffassung 1. Ersatz, Restitution, der zweckmäßig aufgewendeten Kosten und 2. ein Entgelt

¹ Das industrielle Produkt ist „Frucht“ der Arbeit, nicht „Frucht“ der Maschine. Aber daß die Arbeit, quantitativ und qualitativ, solche Früchte hervorbringt, das hat sie von der Maschine. Es ist jedenfalls nicht lediglich ihr „Verdienst“, daß sie ein solches Produktenquantum hervorbringt, und wenn der Lohn dem „Verdienst“ entsprechen soll, so darf man den Lohn nicht nach dem Produktenquantum, sondern nach der Leistung des Arbeiters bei der Herstellung jenes Produktenquantums bemessen.

für zweckmäßige produktive Dienste bieten müssen. Und das würde auch eintreffen, wenn der Tauschwert des Produkts in der menschlichen Schätzung eine solche Höhe erreichte, daß ein diesem Tauschwert entsprechender Preis dem doppelten Zwecke des Ersatzes der Produktionskosten und der Vergeltung der produktiven Dienste genügen könnte.

Kosten, die nicht aus der Produktion als solcher herrühren, sondern aus persönlichen Verhältnissen des Produzenten usw. erwachsen, würden ihre Deckung aus dem Einkommen des Produzenten finden müssen, d. h. für ihn eine Minderung seines Gewinnes bedeuten.

Durch die scharfe Scheidung zwischen Produktionskosten und Gewinn würde auch die rechte volkswirtschaftliche Würdigung des Lohnes als des Arbeitereinkommens erleichtert. Für die privatwirtschaftliche Berechnung bedeutet der Lohn nur ein starkes Kostenelement. Volkswirtschaftlich aber erscheint der Lohn als Einkommen des Arbeiters. Auch auf die ausführende Arbeit findet Anwendung, was Friedrich v. Wieser¹ einmal von der Unternehmerarbeit sagt: sie habe an sich nicht den Kostencharakter. Es handelt sich vielmehr in beiden Fällen, sowohl bei dem arbeitenden Unternehmer wie bei der ausführenden Arbeit, um produktive Dienste zur Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe, der Bedarfsdeckung des Volkes, die ihre Vergeltung finden im Preise der Produkte, für den Unternehmer unmittelbar durch den Käufer der Produkte, mittelbar für den Arbeiter durch den Unternehmer als erstem Eigentümer der Produkte.

Der Mensch ist es, der die Werte schafft, der arbeitende Mensch, nicht bloß der Unternehmer, sondern auch der in der ausführenden Arbeit Tätige. Alle sollen durch ihre Leistung und nach Maßgabe derselben ihren Lebensunterhalt gewinnen. Die mittelalterliche Ethik beseitigte das Gewinnstreben keineswegs, aber sie begrenzte dasselbe. Die Arbeit sollte gewinnen, was für eine standesgemäße und in solcher Form gesicherte Lebenshaltung erfordert wurde. Die kapitalistische Zeit kannte keine Schranke für das Gewinnstreben. Sie glaubte, das Glück der Menschheit dadurch begründen zu können, daß ein jeder möglichst viel gewinne. In Wirklichkeit aber blieb die Zahl dieser viel Gewinnenden klein, die Zahl derjenigen, die Gewinn für andere schaffen und dabei selbst vielleicht darben, jedenfalls einer unsichern Zukunft entgegensehen mußten, größer, als die Menschheit verantworten konnte.

5. Die Höhe des Gewinnes wird bemessen durch die Größe des Überschusses des Verkaufspreises der Produkte oder Leistungen über die Kosten. Die Größe des Überschusses aber und damit der Gewinn hängt ab von der zweckmäßigen Anlage des Geschäftes, von der technischen und wirtschaftlichen Vollkommenheit des gesamten Geschäftsbetriebs, von der zweckmäßigen Organisation der Produktion und des Absatzes, von der

¹ Sozialökonomik I 185.

richtigen Bemessung zulässiger Kosten, von der Anpassung an den Bedarf nach Quantität und Qualität der Erzeugnisse, dann auch von der tatsächlichen Machtstellung der Unternehmung im Verkehr (Monopol usw.).

Angemessen ist ein Gewinn, welcher zugleich den sachlichen und persönlichen Leistungen des Unternehmers entspricht (Kapitalzins, Lohn für die Unternehmerarbeit, Entgelt für die Übernahme der Gefahr).

Man darf wohl auch sagen: Angemessen ist ein Gewinn, der den Zwecken genügt, denen er dienen soll, wobei hier vorausgesetzt wird, daß der Gewinn durch die Leistungen des Unternehmers begründet ist. Und welches sind die Zwecke des Unternehmergewinnes? Derselbe soll 1. dem Unternehmer den standesgemäßen Unterhalt gewähren. Luxuriös lebenden Unternehmern wird freilich auch ein hoher Gewinn vielleicht noch zu gering erscheinen, wenn dieser eben nicht ausreicht, ihre Luxusausgaben zu decken. Aber deren Ansprüche sind nicht maßgebend für den Begriff des „standesgemäßen“ Unterhalts. Der Gewinn soll 2. ausreichende Anregung bieten für Fortsetzung und Vervollkommnung des Geschäfts. Das bleibt noch innerhalb der Grenzen eines durchaus berechtigten Erwerbsstrebens. Zu verurteilen ist nur die Erwerbsgier, wobei der Gewinn nicht seinen Zwecken gemäß geregeltes Motiv, sondern ohne Maß, ohne Rücksicht auf den Wert der einzelnen Leistung erstrebtes Ziel und zugleich höchste Norm des wirtschaftlichen Strebens geworden ist.

Ein durch sittliche Normen gemäßigtes und geregeltes Gewinnstreben ist ferner nicht nur in sich berechtigt, sondern auch für die Wohlfahrt des Volkes notwendig. Die Bedarfsdeckung für das Gesamtvolk wird nur bei entsprechender Kapitalbildung eine gute und fortschrittlich befriedigende sein können. Jede gesund fortschreitende Entwicklung des volkswirtschaftlichen Prozesses setzt das Vorhandensein von Vermögen, auch großer Vermögen, voraus. Mittel der Vermögensbildung ist aber das Einkommen. Und darum liegt auch eine günstige Einkommensbildung im Interesse des volkswirtschaftlichen Fortschritts.

Als Minimum des Gewinnes wird man den Betrag des jeweiligen Leihzinses betrachten dürfen. Erhebt sich der Gewinn nicht über den im Darlehensverkehr für ein dem investierten Kapital gleich großes Kapital gebotenen Leihzins, dann hat der Unternehmer kein Interesse an der Kapitalanlage in produktiver und merkantiler Tätigkeit. Im Darlehensverkehr¹ kann er dann ja den gleichen oder einen höheren Gewinn ohne Geschäftsrisiko machen. Allerdings, wenn es sich um die Fortsetzung eines bereits bestehenden Unternehmens handelt, das den üblichen Leihzins nicht mehr abwirft, dann wird der Unternehmer mit dem geringsten

¹ Hier kommen nicht alle, sondern nur manche Unternehmer in Frage.

Zins des Anlagekapitals zufrieden sein und den Betrieb erst einstellen, wenn er nicht mehr die Spezialkosten deckt.

Ein Maximum des Gewinnes läßt sich nicht so leicht bestimmen. Man wird allerdings auf die Grenze hinweisen müssen, welche die Gerechtigkeit der Gewinnbildung zieht. Der Gewinn darf nicht aus Wucherpreisen sich herleiten, nicht auf Ausbeutung der Konsumenten und Arbeiter beruhen.

„Die Frage ist: Was ist ‚angemessener‘ Unternehmer- und Kapitalgewinn?“ fragt Adolf Wagner¹. „Um die richtige Antwort zu geben, will ich an ein Beispiel, wie die Verzinsung des Kapitals in einer Gesellschaft, anknüpfen, wo Unternehmer- und Kapitalgewinn, in der Aktiendividende, im wesentlichen eine Einheit bilden. ‚Angemessener‘ Gewinn ist eben nicht ein beliebig hoher, sondern ein richtiger, mittlerer. Für dessen Höhe aber lassen sich immerhin Anhaltspunkte feststellen. Gewiß ist ein Gewinn einer Aktiengesellschaft, der den üblichen Zinsfuß guter Staatspapiere und Hypotheken im Durchschnitt nicht übersteigt, kein angemessener, sondern ein zu niedriger. Aber ein beliebig höherer ist auch kein angemessener. Ein solcher muß vielmehr in gewissen Schranken bleiben, wenn er so genannt werden soll. Wenn der Staatszinsfuß z. B. 3 oder $3\frac{1}{2}$ % beträgt, so muß die Gesellschaft bei der Abhängigkeit auch des Gesamtertrages von der Leitung und Kapitalverwendung erheblich mehr erzielen. Und wiederum nicht nur in ihrem, sondern im allgemeinen volkswirtschaftlichen Interesse. Aber mit einem Durchschnittsertragnis von sagen wir 5, 6, auch noch 7 %, d. h. dem Doppelten des Zinsfußes für beste Sicherheit, kann die Gesellschaft auch zufrieden sein. Einen Gewinn darüber hinaus mag sie nach den Umständen erzielen. Dagegen ist an sich nichts einzuwenden. Aber daran hat die ganze Volkswirtschaft kein entscheidendes Interesse mehr. Dies Interesse der Volkswirtschaft verlangt nur einen mittleren durchschnittlichen Gewinn der Unternehmung, bei dem sie dauernd bestehen und gedeihen und sich entwickeln kann. Wenn es den Arbeitern durch ihre Organisation gelingt, ihre Löhne zu steigern, mit der Folge, daß dann die Unternehmer- und Kapitalgewinne von einer größeren Höhe, sagen wir z. B. bei einer Gesellschaft die Aktiendividende von 10 auf 7 % herabgedrückt wird, so ist das kein volkswirtschaftlicher Schaden, wohl aber eher und in der Regel ein volkswirtschaftlicher Vorteil. Denn dann werden die Arbeiter entsprechend kaufähiger und sparkräftiger, können sie etwas besser leben, während vielfach die kapitalistischen Unternehmer, die Aktionäre, zumal die reicheren darunter, ihrerseits ihren Konsum, hier dann öfters nur einen Luxuskonsum, nicht selten nur einen frivolen, etwas einschränken müssen, oder aus dem Gewinn etwas weniger Kapital zurücklegen können. Die Klage, die Kapitalisten würden dann weniger ausgeben, ist also hinfällig. Dafür würden eben die Arbeiter kauffähiger und würden mehr konsumieren. Die Arbeiter würden sich z. B. etwas besser nähren, kleiden, sich wohl auch etwas mehr Vergnügen erlauben. Feine Weine würden z. B. vielleicht etwas weniger gekauft, die Arbeiter aber mehr und besseres Bier verbrauchen. Das wäre eher ein Vorteil vom Standpunkt des Gesamtwohles aus. Und vollends vom Verzicht auf einen Teil frivolen Luxus hätte niemand einen

¹ Unternehmergewinn und Arbeitslohn² (1897) 11 f.

wirklichen Schaden, nicht einmal die Betroffenen. Man sagt ferner freilich: Was nützen dem Arbeiter die höheren Löhne, er vertut doch alles, das nationale Kapital wächst also nicht so, als wenn die Unternehmer und Kapitalisten aus höheren Gewinnen es bilden. Nun, vertun die Arbeiter wirklich alles? Der Bestand unsrer Sparkassen (1897) von 4½ Milliarden Mark, der zu einem großen Teil von Arbeitern herrührt, beweist, daß das nicht wahr ist, womit ich nicht bestreiten will, daß auch die Arbeiterklasse ihren Konsum unrichtig regelt und Ausgaben macht, die sich recht gut vermeiden ließen. Da sollten nur die höheren Klassen mit gutem Beispiel vorangehen. Nein, im nationalen Interesse kann man jedenfalls nur wünschen, daß die Verteilung des Produktionsertrages, damit die Einkommens- und Vermögensverteilung eine gleichmäßigere — nicht eine gleichmäßige! — im Volke werde. Die großen Extreme sind das Übel, und auf deren Verminderung ist hinzustreben — nicht nur im Arbeiterinteresse, sondern im wahren nationalen Gesamtinteresse.“¹

So Adolf Wagner im Jahre 1897. Müssen wir hinzufügen, daß seine Worte nicht ungeteilten Beifall gefunden haben?

Die wirtschaftliche und soziale Lage der Arbeiter hatte sich bis zum Weltkrieg in allen Kulturländern schon wesentlich verbessert. Wir erinnern an die Arbeiterschutzgesetzgebung, die Sozialversicherung, die Anstalten der Sozialhygiene, Fortschritte in der Wohnungsfürsorge, in der Krankenpflege, im Bildungswesen usw., an die Erleichterung der Bedarfsversorgung durch gemeinwirtschaftliche Organisationen. Wir fanden Minimallöhne in öffentlichen Betrieben, Umwandlung des bloßen Arbeitsverhältnisses in ein Beamtenverhältnis, Lohnämter für Heimarbeit usw. Die Kosten dieser Bewegung fielen zum Teil auf Konsumenten und Unternehmer. Sie beschränkten den Kapitalgewinn der letzteren. Dennoch war die Gesamtmasse des Kapitals und Kapitalgewinnes in jener Zeit gewaltig aufsteigenden Wirtschaftslebens (vor dem Weltkrieg) gewachsen. Die Unternehmer hatten eben im Verkehrsleben ihre Interessen zu wahren, ihren „Anteil am volkswirtschaftlichen Reinertrag“ zu behaupten verstanden. Die Erhöhung des Lohnanteils der Arbeiter wurde insbesondere da weniger empfunden, wo die Handarbeit beschränkt, durch maschinelle Kraft und Technik vorteilhaft ersetzt werden konnte. Insoweit wirkten Lohnsteigerungen fördernd auf die Entwicklung zum Großbetrieb. Die mittleren und kleineren Unternehmer aber wurden und werden von Lohnsteigerungen regelmäßig am härtesten betroffen. Hier wäre darum eine entsprechende Steigerung des Interesses der Arbeitskräfte am Gedeihen des Geschäftes von besonderer Wichtigkeit.

¹ Im Durchschnitt der Jahre 1880—1900 betrug der aufgeführte Gewinn der deutschen Aktiengesellschaften im Bauwesen 1,6, in der Textilindustrie 1,4 bis 6,1, in der Seeschifffahrt 5,7, bei den Banken 6,7, bei Brauereien, bei der Maschinen- und Zuckerindustrie über 7, in der Elektrizitäts-, Gasindustrie und bei den Brennereien über 8, in der Papierindustrie über 9, in der Lebensversicherung 13,7, in der Feuerversicherung 19,7% des Aktienkapitals. — Der „Standard Oil Trust“ in Amerika konnte, unter Ausnutzung seiner Monopolstellung, von 1902 jährlich 40—48% des nominalen Aktienkapitals als Ertrag einziehen (Philippovich a. a. O. 349 ff.).

6. **Ausgleichung der Unternehmereinkommen.** Man kann in gewissem Umfang von einer Tendenz zur Ausgleichung der Unternehmereinkommen sprechen. Die Unternehmer werden sich denjenigen Gebieten mit Vorliebe zuwenden, wo größere Gewinne zu erhoffen stehen. Es wird sich dann die Konkurrenz auf den bevorzugten Gebieten verschärfen. Die Preise werden infolgedessen sinken oder die Kosten steigen. Allein das läßt sich praktisch doch nicht überall, auf allen Gebieten so leicht durchführen. Für Neugründungen müssen die erforderlichen Kapitalien und Persönlichkeiten disponibel sein. Eine Umwandlung vorhandener Kapitalanlagen ist bei der Eigenart vieler komplizierter Unternehmungen überhaupt unmöglich oder wenigstens nicht rasch und nicht ohne große Kosten möglich. Dann bedarf es auch aufseiten des Unternehmers der entsprechenden Vorbildung und Eignung für die neue Betätigung. Eine bloß allgemeine technische und kaufmännische Bildung genügt eben nicht für jedes Geschäft. Immerhin kann ein sehr hoher Gewinn vordem sogar für unmöglich gehaltene Umwandlungen herbeiführen. Das hat die Kriegszeit gezeigt¹. Unter normalen Verhältnissen wird das nicht in diesem Umfang geschehen. Die Ausgleichung der Unternehmereinkommen wird darum dort auch keine ganz allgemeine Erscheinung sein. Sie wird sich auf solche Fälle beschränken, wo die Kapitalanlagen schneller und mit geringeren Verlusten geändert werden können, und wo die Unternehmerarbeit keine Spezialbildung und besondere Fähigkeit erheischt.

§ 3.

Grundrente und landwirtschaftliches Unternehmereinkommen insbesondere.

Literatur: Die Lehrbücher von Roscher, v. Hermann, Wagner, Schmoller, Conrad, Philippovich, Lexis usw. — Marshall, Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Übersetzung Ephraim und Salz (1905) 611 ff. — Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Übersetzung Altschul (1918) 548 ff. — v. Wieser, Grundriß der Sozialökonomik I, 3 (1914) 360 ff., auch dessen ältere Schrift: Der natürliche Wert (1889). — Schumpeter, Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre, in Schmollers Jahrbuch XXXI (1907) 31 ff. 591 ff. — Ders., Dogmen- und Methodengeschichte im Grundriß der Sozialökonomik I, 2, S. 19 ff. — Ders., Theoretische Nationalökonomie (1908) 368 ff. — v. Schullern-Schrattenhofen, Untersuchungen über Begriff und Wesen der Grundrente (1889). — Zu Ricardos Grundrententheorie Diehl, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung I (1905) 159 ff. — Oppenheimer, Ricardos Grundrententheorie (1909). — Borkiewicz, Rodbertussche Grundrententheorie und die Marxsche Lehre von der absoluten Grundrente, im Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung I (1911) 1 ff. 391 ff. — Berens, Versuch einer kritischen Dogmengeschichte der Grundrente (1868). — Mithoff und Lexis, Art. „Grundrente“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften V (3. Aufl.), von Lexis im Wörterbuch der Volkswirtschaft I (3. Aufl.), von Heinr. Koch im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft II³⁻⁴ mit weiteren Literaturangaben.

¹ Es wurde damals z. B. erzählt, daß ein Hutfabrikant zur Granatenherstellung übergegangen sei usw.

1. **Begriff und Arten der Grundrente.** Der Grund und Boden ist nicht die einzige, aber die vornehmste und wichtigste Naturgabe. In allen wertvollen Sachgütern finden sich stoffliche Bestandteile, die dem Boden entnommen sind. Zu deren Werden gehört Bodennutzung. So insbesondere bei den Produkten der Landwirtschaft, der Forstwirtschaft, des Bergbaus, der Fischerei, der Jagd¹.

Der Grund und Boden ist ein nützliches Gut, insofern er durch seine Nutzung Nutzen gewähren kann; er ist ferner in nicht mehr primitiven Verhältnissen ein ökonomisches Gut, im Verhältnis zum Bedarf nicht im Überfluß vorhanden.

Insoweit die volle Bedarfsbefriedigung des Volkes von dem einzelnen Quantum Boden abhängt, hat dieses Wert.

Boden, der seltener ist und größeren Nutzen abwerfen kann als anderer Boden, besitzt im Vergleich zum letzteren höheren Wert (z. B. guter Weinbergsboden im Vergleich zur Wiese). Der fruchtbare und günstig gelegene Boden hat höheren Wert als der unfruchtbare und ungünstig gelegene.

Als „Grundrente“ bezeichnet man denjenigen Teil des Reinertrags, der speziell dem Grund und Boden und seinen Eigentümlichkeiten zu verdanken ist.

Der Boden hat einen dreifachen Nutzwert. Demgemäß werden drei Arten von Grundrente unterschieden: die landwirtschaftliche Rente, die Bergwerksrente, die städtische Grundrente. Als Träger ersetzlicher Stoffe (Vegetabilien) wird der Boden von der Landwirtschaft benützt, als Träger nicht ersetzlicher Stoffe (Mineralien) vom Bergbau, als räumliche Grundlage des menschlichen Wohnens und Produzierens von der Bautätigkeit.

Von der städtischen Grundrente wurde bereits im vierten Bande² in Verbindung mit der Wohnungsfrage ausführlich gehandelt. Wir sahen dort, wie der Boden in den Städten, bei rasch wachsender Bevölkerung, als Baugrund steigenden Wert erhält, wie insbesondere die Lage (gesunde Lage, bequeme Verkehrsgelegenheit, bei Geschäftslokalen die Lage in den Zentren des Verkehrs, Hauptstraßen) den Wert des Baugeländes differenzierte. Bei Besprechung des Mietzinses werden wir später noch einmal auf die städtische Grundrente zurückkommen müssen.

Im Bergbau hängt der Wert des Bodens und die Bergwerksrente insbesondere ab von dem inneren Reichtum an Mineralien (Fruchtbarkeit im weiteren Sinne) und von der Lage³.

Im Folgenden haben wir es vor allem mit der Entstehung, Erklärung, Begründung der landwirtschaftlichen Grundrente zu tun.

¹ Oswalt, Vorträge über wirtschaftliche Grundbegriffe (1905) 98 ff.: (*1914) 88 f.

² Bd. IV, 1. Teil, Kap. 1, § 3, S. 65 ff.

³ Bd. IV, 2. Teil, 2. Abschnitt, Kap. 1, § 7, S. 725 ff.

2. Landwirtschaftliche Produktionskosten und Bodennutzung. Die Produktionskosten werden in der landwirtschaftlichen Produktion gebildet durch das Saatgut, die baren Auslagen für die Bestellung und Düngung der Felder, die Kosten der menschlichen Arbeitskraft, der tierischen Arbeitskraft, die Abnutzung der Wirtschaftsgebäude, der Werkzeuge und Maschinen, den Ersatz der abgenutzten Materialien und Werkzeuge, die Steuern usw.

Kann die Bodennutzung zu den Produktionskosten gerechnet werden?¹

Man sagt vielleicht: Die Herstellungskosten der Produkte sind immer gleich dem Werte der notwendigen Produktionselemente. Zu den notwendigen Produktionselementen gehört aber (neben Arbeit und Kapitalnutzung) auch die Bodennutzung, deren Wert also zu den Produktionskosten, und zwar die Nutzung des ergiebigeren Bodens mit einem höheren Satze als des minder ergiebigen.

Wir haben den Kostenbegriff anders formuliert. „Kosten“ in unsrem Sinne sind Verminderungen des Vermögenswerts, die sich für den Unternehmer aus der Produktion ergeben und deren Ersatz er, technisch und volkswirtschaftlich richtige Produktion vorausgesetzt, beim Verkauf der Produkte erwarten kann. Die Bodennutzung aber in sich bedeutet keine Verminderung des Vermögenswerts für den Unternehmer, und der Verkaufspreis der Produkte bringt keinen „Ersatz“ für Bodennutzung als solche. Die Darbietung der Bodennutzung fällt somit nicht unter den Begriff „Produktionskosten“, sie ist vielmehr als sachliche Leistung des Grundeigentümers zu betrachten.

Der Überschuß des Verkaufspreises über die Kosten, also der Unternehmergeinn, bietet, um es noch einmal zu sagen, ein Entgelt für Leistungen persönlicher und sachlicher Art. So ist vor allem die Arbeit persönliche Leistung, Aufwendung menschlicher Kraft. Durch ihre Mühen wird sie zum Opfer, „kostet“ in diesem Sinne etwas, gehört aber nicht zu den „Produktionskosten“, kann nicht auf die gleiche Stufe gestellt werden mit den im Produktionsprozeß geopfertem bzw. verbrauchten sachlichen Werten. Wer wollte z. B. die Geschäftsleitung und die Organisation der Unternehmung als Tätigkeit des Unternehmers oder seiner Vertretung zu den Produktionskosten rechnen? Gehalt und Lohn, die der Unternehmer für fremde Arbeit auslegt, sind für ihn gewiß Produktionskosten. Aber die Arbeit selbst ist Leistung. Die Tüchtigkeit des Direktors einer Aktiengesellschaft wird nach dem Werte seiner höheren Leistung im höheren Gehalt und insofern in den Produktionskosten erscheinen. Niemand aber rechnet die besonders wertvolle Tätigkeit des Geschäftsleiters und die durch ihn geschaffene besonders gute Organisation des Geschäfts zu den Produktionskosten.

Auch die Bodennutzung als solche gehört nicht zu den Produktionskosten. Bezüglich des für die Produktion dargebotenen Kapitals gehört dessen Abnutzung zu den Produktionskosten, nicht aber dessen Nutzung. Wirkliche

¹ Vgl. Diehls Auffassung, dargelegt in Conrads Jahrbüchern XLVI (1913) 5 87.

„Produktionskosten“ finden, wie gesagt, bei technisch und wirtschaftlich entsprechender Produktion, im Produktpreis Ersatz. Für die Nutzung des zum Produktionsprozeß dargebotenen Kapitals und Bodens gewährt der Produktionspreis keinen Ersatz, sondern Vergeltung für die sachliche Leistung: für die Darbietung der Dinge seitens des Eigentümers zur Nutzung.

Diese Auffassung nähert sich der Theorie der „produktiven Dienste“, wie sie von Say, v. Hermann u. a. vertreten wurde. Doch gilt uns auch hierbei Boden und „Kapital“ nicht als wesensgleich¹. Der Grund und Boden ist in der Produktion „causa principalis passiva“, das Kapital stellt die „conditiones“ und „causae instrumentales“ dar. Der Boden kann durch Raubbau geschädigt, aber nicht abgenutzt werden. Fabrikgebäude, Maschinen usw. unterliegen der Abnutzung bis zur völligen Zerstörung.

3. Ursprung und Begründung des landwirtschaftlichen Unternehmereinkommens. Zieht man vom Geldpreis der landwirtschaftlichen Produkte die Produktionskosten ab, so stellt der Rest das Einkommen des Unternehmers dar. Es besteht in dem Reinertrag des landwirtschaftlichen Betriebes.

Ursprung ist, wie beim Unternehmereinkommen überhaupt, unmittelbar der Verkauf der Produkte, mittelbar die Produktion.

Und auch die rechtliche Begründung bleibt die gleiche: Eigentumsrecht, Tragung der Kosten und des Risikos durch den Unternehmer, persönliche und sachliche Leistungen desselben.

Im einzelnen: Einkommen begründende persönliche Leistungen sind 1. die eigene Unternehmertätigkeit; 2. die vertragsmäßig für den Unternehmer, in seinem Interesse geleistete fremde Arbeit der Angestellten und Arbeiter; 3. die Übernahme des geschäftlichen Risikos.

Als sachliche Leistung kommt in Betracht die Kapitalausstattung des Unternehmens, Kapital- und Bodennutzung, also dasselbe wiederum wie bei andern Arten von Unternehmungen.

Eigentümlich ist der landwirtschaftlichen Unternehmung aber der Umstand, daß hier die Bodennutzung eine ganz besonders wichtige Rolle spielt. Der Unternehmer bietet nicht nur die Benutzung des Bodens als des Standorts der Betriebsgebäude für die Produktion dar, sondern auch die Nutzung der Produktivkräfte des Bodens². Die Kapitalausstattung ist regelmäßig geringer als bei industriellen Unternehmungen von entsprechender Größe.

4. Grundrente und landwirtschaftliches Unternehmereinkommen. Die Grundrente ist derjenige Teil des Unternehmereinkommens, der als Vergütung für die Bodennutzung, also für die Nutzung der

¹ Clark (Distribution of Wealth [1899]) stellt alle Einkommen nacheinander als „Renten“ dar. Zu beachten sind auch die Arbeiten anderer hervorragender amerikanischer Autoren (Fisher, Fetter u. a.).

² Daß die für die Pflanzenernährung wichtigen Bestandteile der ursprünglichen Oberschicht immer wieder durch Düngung ersetzt werden müssen, ändert nichts daran, daß der Boden als Naturfaktor durch seine Nutzung Mitursache des Ertrages ist.

natürlichen Produktivkräfte des Bodens oder anderer Vorteile eines bestimmten Bodens (speziell seiner Lage) sich darstellt.

Ganz richtig bemerkt Philippovich¹ bezüglich der „reinen Vergütung für die Bodennutzung allein“: die Existenz dieses Teiles aus dem Unternehmereinkommen sei „leicht nachweisbar, sobald die Bedingungen, unter welchen für die Bodenleistungen an sich ein Anteil am Preise entstehen muß, gegeben sind“. Diese Bedingungen sind, kurz gesagt, gegeben, sobald der Boden nicht mehr in quasi unbeschränkter Menge vorhanden, sobald er zu einem ökonomischen Gute geworden ist, seine Begrenztheit im Verhältnis zum Bedarf sich fühlbar macht. Dann entsteht eine Bodenrente. Nur in ganz primitiven Verhältnissen, wo der Boden noch in fast unbeschränkter Menge zur Verfügung steht, kann man von absoluter Rentenlosigkeit des Bodens sprechen. Andererseits schießt es weit über das Ziel hinaus, wenn man mit der Entstehung des Privateigentums am Boden bei aufsteigender Kultur und mit dem Anspruch des Eigentümers auf eine Vergeltung der von ihm dargebotenen Bodennutzung, also gleich ein agrarisches Monopol als gegeben erachten wollte. Bis dahin hat es noch gute Wege, solange an diesem angeblichen „Monopol“ ein sehr beträchtlicher Teil des Volkes Anteil hat.

Eine andere Frage ist die, in welchem Sinne die Grundrente als ein besonderer Teil des Unternehmereinkommens bezeichnet werden kann. Ist es bloß ein ideeller oder ein realer, auf die Bodennutzung, getrennt von andern Teilen des Einkommens, entfallender Bestandteil des Einkommens?

Indem wir oben² in der allgemeinen Einführung in die Einkommenslehre die Zurechnungstheorie in ihrer strengen Formulierung ablehnten, ist diese Frage schon entschieden. Das Produkt und sein Wert führt sich auf das unlösbare Zusammenwirken der verschiedenen, für seine Erzeugung als Ursache oder als Bedingung in Betracht kommenden Faktoren zurück. Dementsprechend bietet auch der Reinertrag die Vergeltung nicht für die einzelnen Leistungen isoliert und gegeneinander abgegrenzt, sondern für alle zugleich, kumulativ dar. Folgerichtig muß jeder Versuch, den Teil des Reinertrags der Produktion, der speziell und allein auf die Darbietung der Bodennutzung seitens des Grundeigentümers als Entgelt fällt, als realen Teil ziffernmäßig herauszudestillieren, nicht nur schwierig, sondern auch aussichtslos bleiben.

Das tritt sogar besonders klar bei der Bodennutzung zu Tage. Die natürlichen Produktivkräfte des Bodens wirken keineswegs überall in gleicher Weise zur Herstellung des Produktionserfolges mit. Gerade ihre Kausalität hängt vielmehr wesentlich von den andern Faktoren, ganz besonders von der Arbeit ab.

Das bleibt zu beachten, wenn man mit Lexis sagen will: „Von dem durchschnittlich für das Jahresprodukt erzielten Preise werden die Produktionsausgaben und ein mittlerer Gewinn für das aus dem umlaufenden und dem eigentlichen

¹ Grundriß I¹¹ 368.

² S. 554 ff.

stehenden Kapital zusammengesetzte Wirtschaftskapital abgezogen. Bleibt dann ein Rest, so ist dieser eben die Grundrente.“¹

Die Grundrente wäre also nach unsrer Auffassung ein Teil des landwirtschaftlichen Unternehmereinkommens, als Entgelt für die Darbietung der Bodennutzung, aber real vermischt mit der Wiedervergeltung für die andern persönlichen und sachlichen Darbietungen von Bedingungen und Ursachen des Produktionsprozesses. Juristisch erscheint folgerichtig die Grundrente bzw. der Anspruch auf Grundrente als einer der Titel, welche das Unternehmereinkommen rechtlich begründen.

5. Absolute und relative Rente. Sobald der Boden zu einem ökonomischen Gute mit eigenem Werte geworden, hat auch die Bodennutzung ihren besondern Wert. Ihrer Darbietung in eigener oder fremder Produktion entspricht als Entgelt eine Rente. Diese Rente bezeichnen wir als absolute Rente. Sie findet sich bei allem landwirtschaftlich benutzten Boden, ist Rente schlechthin. Sie trägt einen quasi-generischen Charakter an sich, entspricht der Begriffsbestimmung der Grundrente und empfängt nur ihre näheren Bestimmungen und Differenzierungen durch die größere oder geringere Fruchtbarkeit, die Gunst oder Ungunst der Lage des Grundstücks, ohne ihr Entstehen allein auf diese Verschiedenheiten zurückzuführen.

Der Grundeigentümer wird jedenfalls kein ihm gehörendes Grundstück einem andern unentgeltlich überlassen. Er wird nicht gestatten, daß sein Land anders als gegen Zahlung in Anbau genommen oder für sonstige Zwecke benutzt werde, auch, wenn es sich um den schlechtesten Boden handelt. Diese unbestreitbare Tatsache wird auch nicht durch die Bemerkung J. St. Mills² beseitigt, wenn er meint: Grundstücke verschiedener Qualität würden durcheinandergewürfelt zusammen verpachtet. So könne es vorkommen, daß die Rente, welche nominell für das ganze Pachtgut gezahlt werde, nur unter Berücksichtigung des Ertrages derjenigen Parzellen berechnet sei, die zu den besseren Bodenklassen gehörten. Es bleibe daher wissenschaftlich korrekt, zu sagen, daß die übrigen Parzellen keine Rente abwerfen. Werden aber die schlechtesten Grundstücke immer nur mit guten zusammengewürfelt verpachtet? Und wird der Eigentümer, wenn er die Grundstücke nicht mit andern zusammengewürfelt landwirtschaftlich verpachtet, auf die Rente verzichten?

Außer der absoluten, allgemeinen Rente gibt es noch eine spezielle, vergleichende, relative Rente (Differentialrente) als Extragewinn, der sich für den einen Boden im Vergleich zu einem andern aus besondern für die Produktion bedeutsamen natürlichen Eigenschaften des Bodens oder aus seiner Lage zum Markte, zum Zentralpunkt der Wirtschaft usw. ergibt. Die relative Rente setzt die absolute Rente voraus.

¹ Allgemeine Volkswirtschaftslehre² (1913) 173. — Vgl. auch Diehl, Erläuterungen zu Ricardo I² 162. Ricardo über Malthus' Auffassung der Rente.

² Grundsätze. Übersetzung Soetbeer Buch 2, Kap. 16, § 3, S. 88 ff.

6. Grundrente und Pachtschilling. Vielfach wird der Pachtschilling als Grundrente bezeichnet. Der Pachtschilling ist aber nicht nur Gegenleistung für das Recht der Benutzung der natürlichen Produktivkräfte des Bodens. Er enthält noch andere Elemente, die im Pachtzins eingeschlossen sind, wie die Miete von Gebäuden und Werkzeugen, ein Entgelt für die Benutzung sonstigen Inventars usw., ist somit der ganze Nutzungspreis eines landwirtschaftlichen Gutes schlechthin.

Irreführend ist es auch, wenn man bei Selbstbewirtschaftung durch den Eigentümer den vollen Reinertrag des landwirtschaftlichen Betriebs „Grundrente“ nennt, die „Grundrente“ also schlechthin mit dem Unternehmereinkommen des Landwirts identifiziert.

„Kapitalisiert“ wird die „Rente“, indem man die Geldsumme berechnet, die verzinst einen gleichen Ertrag liefern würde bei gegebenem Zinsfuß. Auf diese Weise soll eine Vergleichung der Erträge von Kapital und Land ermöglicht werden. Ist aber die „Rente“ dabei gleich dem ganzen Reinertrag der landwirtschaftlichen Produktion gesetzt, also ohne Abzug der auf Vergütung der Kapitalnutzung und der Arbeit als Leistung entfallenden Teile des Reinertrags, so ist eben diese „Rente“ nicht reine Vergütung für die Bodenbenutzung. Das hat seine Konsequenzen für Bewertung und Verschuldung des Bodens.

7. Der landwirtschaftliche Unternehmer nicht „Rentner“, nicht „Ausbeuter“. Er ist Rentenempfänger, aber nicht „Rentner“ in dem Sinne, als ob sein Einkommen „müheloser Gewinn“ sei. Auch in der landwirtschaftlichen Produktion bleibt die Arbeit „*causa principalis activa*“ der Produktion¹. Auch hier wird die Produktivität der Arbeit durch Kapitalanwendungen, welche die Voraussetzungen und Bedingungen der Gütererzeugung erst schaffen, ferner durch Werkzeuge und Maschinen, die als „*causae instrumentales*“ in der Produktion Verwendung finden, wesentlich gesteigert. Der Unterschied von andern Arten der Produktion besteht darin, daß hier durch solche Kapitalanwendungen und -nutzungen nicht nur die Produktivität der Arbeit, sondern auch des Bodens erhöht wird.

Der Boden hat eigene, selbständige Produktivität, die den Kapitalgütern fehlt. Er ist nicht bloß „*conditio*“ oder „*causa instrumentalis*“ wie jene. Er ist, wie die Arbeit, „*causa principalis*“ in der Produktion. Aber er ist „*causa principalis passiva*“, während die Arbeit „*causa principalis activa*“ ist. Der Boden bedarf der Arbeit, muß bearbeitet werden. Seine Produktivität benötigt der Weckung, Leitung, Regelung durch die Arbeit. So ist also auch die „Rente“ innerhalb des landwirtschaftlichen Unternehmereinkommens, als Wiedervergeltung für die Nutzung der natürlichen Produktivkräfte des Bodens usw., keineswegs ein müheloser Gewinn für den Unternehmer.

8. Grundrente und Privateigentum am Boden. Die Grundrente, als Bestandteil des Unternehmereinkommens, als Wiedervergeltung für die

¹ Vgl. das Bd. IV 321 ff. über die Kausalität in der Produktion Gesagte.

Bodennutzung, ist Konsequenz der Privateigentumsinstitution¹. Wer überzeugt ist, daß für die Bedarfsversorgung des Volkes am besten gesorgt wird, wo Privateigentum am Grund und Boden besteht und eine dem Zwecke der allgemeinen Bedarfsversorgung richtig angepaßte Eigentumsordnung, der wird in der Grundrente keinen „Raub an der Gesamtheit“ erblicken. Die Konsumenten, die im Preise der landwirtschaftlichen Produkte zugleich mit anderem auch die Wiedervergeltung für die Bodennutzung entrichten, können diese „Abgabe“ zahlen, weil sie ihren eigenen Vorteil dabei finden, indem sie die Naturgaben in natura oder als Produktenbestandteil erhalten.

9. Die Ricardosche Grundrentenlehre. „Rente“, sagt Ricardo², „ist derjenige Teil des Erzeugnisses der Erde, welcher dem Grundherrn für die Benutzung der ursprünglichen und unzerstörbaren Kräfte des Bodens bezahlt wird.“ Ricardo hat die Möglichkeit einer absoluten, alle Böden erfassenden Rente nicht bestritten³. Er beschäftigt sich aber eingehend nur mit dem Differentialeinkommen, welches der ergiebigere

¹ Vgl. Bd. I², Kap. 3, § 3, S. 189 ff. (179 ff.). Das Grundrenteneinkommen verteilt sich übrigens weit über den Kreis der jeweiligen Grundeigentümer hinaus. Beim Kaufe eines Rente bringenden Grundstücks muß der Käufer die vorhandene oder an sich mögliche Grundrente in kapitalisierter Form im Kaufpreis bezahlen; beim Erbgang werden solche Grundstücke oft zu Gunsten der Miterben belastet; infolge Bodenverschuldung wird die tatsächliche Grundrente dem juristischen Eigentümer entzogen und zum Einkommen der Gläubiger. Vgl. Bd. IV, 2. Teil, 2. Abschnitt, Kap. 1, S. 684 f. Zu Oppenheimers Theorie, Erklärung der Grundrente (Gewalteigentum an Grund und Boden) vgl. Schumpeter in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XXII (1913) 799 f.; Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft LXVIII (1912) 369 f.; Archiv für Rechts- und Wirtschaftsphilosophie III (1910) 467 f.

² Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Übersetzung Baumstark² (1877) 40. Dazu Diehls Erläuterungen. Ricardos Theorie kurz dargestellt von Conrad Schmidt, Sozialistische Monatshefte 1909, 13. Heft, 865 ff.

³ Vgl. Diehl, Erläuterungen I 169 ff. Doch wird die absolute Rente bei Ricardo anders verstanden, als sie oben von uns bestimmt wurde. Für uns ist die absolute Rente etwas Quasi-Generisches, etwas, das sich bei aller Bodennutzung findet, seine Differenzierung aber durch größere oder geringere Ertragsfähigkeit usw. des Bodens erhält. Für Ricardo jedoch ist die absolute Rente mehr eine Zukunftsmöglichkeit: wenn aller Boden bereits okkupiert wäre und weitere Kapitalzusätze nicht mehr vorteilhaft auf den Boden angelegt werden könnten, dann würde auch der schlechteste Boden eine Rente abwerfen. Das sog. Ricardosche „Gesetz der Bodenrente“ (die Grundrente irgend eines Bodens gleiche der Differenz zwischen seiner Ertragsfähigkeit und der Ertragsfähigkeit des schlechtesten noch in Kultur gehaltenen Bodens) findet sich materiell schon in der Lehre von James Anderson (1777). Vgl. Brentano, James Anderson. Drei Schriften über Korngesetze und Grundrente (1893); E. Leser, Untersuchungen zur Geschichte der Nationalökonomie 1. Heft (1881). Die nicht üble „alte Populärauffassung“ (Schumpeter): die Grundrente komme einfach daher, daß auf dem Boden etwas wächst, daß die Grundrente sich also auf eine „Gabe der Natur“ zurückführe, findet sich auch bei Malthus, An Inquiry into the Nature and Progress of Rent (1815). Nur hat Malthus als weiteren Erklärungsgrund hinzugefügt: die landwirtschaftliche Produktion schaffe sich gleichsam selbst ihre Nachfrage, da jede Ausdehnung eine Bevölkerungszunahme zur Folge habe.

Boden abwirft. Dieselbe Stellung nahm die ältere Nationalökonomie durchgehends ein. Nicht selten wurde und wird der Rentenbegriff ausschließlich mit der Differentialrente verbunden.

Ricardo erklärte nun¹ die „Rente“ im relativen Sinne, die Differentialrente, den Extragewinn des Eigentümers bevorzugter Grundstücke folgendermaßen: „Bei der ersten Ansiedlung auf einem Landstrich, auf welchem sich ein Überfluß an reichem und fruchtbarem Boden findet, wovon nur ein kleiner Teil zum Baue der Lebensmittel für die dermalige Bevölkerung erforderlich ist, oder mit dem Kapital bebaut werden kann, das der Bevölkerung zu Gebote steht, wird es keine Rente geben. Denn niemand wird etwas für die Benützung von Boden bezahlen, wenn er in solchem Überfluß vorhanden ist, daß es viel herrenlosen Boden gibt, welcher einem jeden, der nur zum Anbau desselben Lust hat, zu Gebote steht. . . . Wenn aller Boden die nämlichen Eigentümlichkeiten hätte, wenn derselbe allgemein von gleicher Beschaffenheit wäre, wenn seine Flächenausdehnung keine Grenzen hätte, so könnten für dessen Benützung keine Lasten (Pachtzins) bedungen werden, ausgenommen, wo er mit seiner Lage ganz besondere Vorteile gewährt. Es wird demnach bloß aus dem Grunde eine Rente entrichtet, weil der Boden nicht in unendlicher Menge und allgemein gleicher Beschaffenheit vorhanden ist und bei zunehmender Bevölkerung Boden von geringerer Beschaffenheit oder weniger vorteilhafter Lage zum Anbau genommen wird. Sobald, infolge der Zunahme der bürgerlichen Gesellschaft, Boden zweiter Klasse zum Anbau genommen wird, so beginnt die Rente unmittelbar auf jenem erster Klasse, und der Betrag dieser Rente richtet sich nach dem Unterschied der Beschaffenheiten dieser zweierlei Bodenarten. So wie Boden dritter Klasse angebaut wird, so beginnt die Rente der zweiten und richtet sich wie vorher nach dem Unterschied in ihrer hervorbringenden Kraft. Zugleich aber wird die Rente vom Boden erster Klasse steigen, denn sie muß immer über jener der zweiten Klasse stehen, je nach dem Unterschied im Erzeugnis, welchen sie bei einer gegebenen Menge von Kapital und Arbeit liefern. Mit jedem Schritt der Zunahme der Bevölkerung, welcher ein Land zwingt, seine Zuflucht zu Boden geringerer Beschaffenheit zu nehmen, um sich instand zu setzen, die gehörige Menge Nahrungsmittel zu ziehen, muß auch die Rente jedes fruchtbareren Bodens in die Höhe gehen.“

Kurz, mit steigender Bevölkerung ist man gezwungen, immer schlechteren Boden in Anbau zu nehmen. Die Produktionskosten aber sind beim schlechteren Boden größer wie bei dem fruchtbaren Boden, d. i. um das gleiche Produktenquantum zu erzeugen, erfordert der weniger fruchtbare Boden größere Produktionskosten wie der bessere Boden. Da nun die Gesellschaft der wachsenden Zahl ihrer Glieder wegen auch auf die Produkte des schlechteren Bodens angewiesen ist zum Zwecke ihrer Ernährung, so wird der Preis der mit größeren Kosten gewonnenen Produkte der für den Markt entscheidende Preis. Auch die Eigentümer des besseren Bodens nehmen denselben Preis. So kommt es, daß letztere, ihrer geringeren Produktionskosten wegen, einen

¹ A. a. O. 42 ff.

Gewinn machen, während der Besitzer des schlechtesten Bodens im Produktpreis gerade seine größeren Produktionskosten ersetzt erhält.

v. Thünen hat in seinem „isolierten Staat“ insbesondere den Einfluß der Lage eines Grundstücks (im Verhältnis zum Marktgebiet und zu den Wirtschaftsgebäuden) auf die Bildung der Grundrente nachgewiesen. Es wurde darin eine Ergänzung der Ricardoschen Grundrententheorie erblickt und darum die Theorie selbst wohl auch „Ricardo-Thünensche Grundrententheorie“ genannt.

1. Richtig ist es, a) daß der fruchtbarere und günstiger gelegene Boden einen höheren Reingewinn abwirft und eines höheren Pachtwertes und Kaufwertes sich erfreut wie der schlechtere Boden. Man hat darin, weniger treffend, ein „Monopol“ des Eigentümers besser gelegener und fruchtbarer Grundstücke erblicken wollen. Immerhin wäre es ein rechtlich begründetes, mit dem Privateigentum von selbst gegebenes „Monopol“. Wer diesen Extragewinn deshalb bekämpfen wollte, weil er sich nicht auf Arbeit zurückführen läßt, der müßte den unmöglichen Beweis erbringen, daß die Arbeit allein Rechtstitel des Erwerbs sei¹.

Richtig ist, b) daß die unter den ungünstigsten Bedingungen produzierenden Bodeneigentümer „keine Rente“, d. h. keine Differentialrente beziehen. Es fehlt da eben der Extragewinn, der sich auf die besondere Fruchtbarkeit und bessere Lage zurückführt. Eine Bodennutzung bleibt aber auch hier möglich und vielleicht notwendig und darum auch eine Vergeltung für die Bodennutzung im Preise der Produkte. Die relative Rente fehlt, die absolute behält ihre Geltung so lange, als zur Deckung eines gegebenen Marktbedarfs an Bodenprodukten auch weniger fruchtbare und entlegenere Grundstücke mitbebauet werden müssen. Ist das nicht mehr der Fall, ergibt sich kein Überschuß über die Produktionskosten, kein Reineinkommen mehr für den Unternehmer, bleiben nur die Kosten, dann hört eben die Bebauung auch solcher Grundstücke auf².

2. Irrtümlich ist a) die Annahme, als ob bei der Ansiedlung der Völker und bei der fortschreitenden Kultivierung des Bodens der Reihe nach immer schlechterer Boden in Anbau genommen werde. Carey³ hat

¹ Vgl. die sog. „klassische Werttheorie“ Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 53 ff. (52 ff.). Marx begründete die Ausbeutungslehre mit seiner Arbeitswerttheorie. Tugan-Baranowsky meint, es bedürfe dazu der Arbeitswerttheorie keineswegs (Theoretische Grundlagen des Marxismus 192). Die Tatsache der Ausbeutung ergebe sich für die Arbeiterschaft daraus, daß Kapital und Boden einen Wertzuwachs erzeugen, dieser Wertzuwachs den Arbeitenden entzogen und den Nichtarbeitern übergeben werde. Jener Wertzuwachs führt sich indes nicht auf die Tätigkeit der „Arbeitenden“ zurück. Wie können sie denselben für sich beanspruchen, wenn nur die Arbeit den Erwerb begründet?

² Man darf sich vielleicht den Grundbesitz weniger profitgierig als den Geldbesitz vorstellen, um ihn richtig zu verstehen. Auch wo er keine Extragewinne erhält und nicht allzu stark verschuldet ist, bleibt der Bodenbesitzer imstande und meist auch geneigt, das Land weiter zu bewirtschaften, wenn die Kapitalverzinsung sogar hinter der üblichen zurückbleibt.

³ Vgl. den Artikel Carey im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft I³—1075.

für die Kolonisation Nordamerikas die gerade umgekehrte Ordnung als die historische nachgewiesen. Liegt es ja doch auch auf der Hand, daß die Kolonisation eine ganze Reihe anderer Momente, z. B. der Sicherheit und Verteidigung, außer der Fertilität der Äcker zu berücksichtigen hat.

Allein die historische Fiktion der sukzessiven Ansiedlung, des Übergangs des Anbaues von gutem zu schlechtem Boden, bildet nicht das Wesentliche in der Ricardoschen Theorie. Es handelt sich dabei vielmehr um die unleugbare Tatsache α) der gleichzeitig verschiedenen Fruchtbarkeit verschiedener Grundstücke (Fruchtbarkeits-Differentialrente), β) der verschiedenen Lage der Grundstücke zu den Absatzzentren usw. (Lagerente), γ) der verschiedenen Ergiebigkeit mehrerer sukzessive auf dasselbe Grundstück angelegter Kapitalien. Hier entsteht eine Rente für die frühere Kapitalanlage gegenüber einer späteren, weniger lohnenden Kapital-Differentialrente.

Es war einseitig, wenn die „Fertilitätstheorie“ der Physiokraten den Reinertrag (*produit net*) ausschließlich auf die natürliche Fruchtbarkeit des Bodens zurückführte. Der Reinertrag der landwirtschaftlichen Produktion hängt eben auch von der Arbeit, von der Aufwendung von Kapital, von der Lage der Grundstücke, von gesellschaftlichen Ursachen ab. Bastiat, Carey, Ferrara u. a. verfielen der entgegengesetzten Einseitigkeit, indem sie das Bestehen der reinen Grundrente leugneten, den Reinertrag nur als Ergebnis der Aufwendungen von Kapital und Arbeit für Urbarmachung, dauernde Meliorationen usw. ansahen.

b) Irrtümlich wäre es, wollte man ferner annehmen, daß Extragewinne nur bei der Bodenvirtschaft sich fänden. Buchanan, v. Hermann, Schäffle, Mangoldt, A. Wagner u. a. haben betont, der Begriff der Rente sei von Ricardo zu eng gefaßt worden, indem er ihn auf das Einkommen aus Grundbesitz beschränke. Man müsse ihn auf jedes Einkommen ausdehnen, das man infolge besonderer Vorzüge beziehe.

Einem solchen überschüssigen Einkommen begegnen wir überall, wo jemand besonders günstige Verhältnisse ausnützen kann (Schäffle). Wir finden sie in der Industrie und im Handel, beim Einkommen eines glücklichen und begabten Unternehmers. Wir finden sie auch da, wo solche Überschüsse kein Entgelt für besondere produktive Leistungen des Unternehmers darstellen, wo sie sich vielmehr auf glückliche Spekulationen und besonders günstige äußere Bedingungen (z. B. Ortslage des Geschäfts, Industrierente) zurückführen. Wir finden sie ebenfalls bei den liberalen Berufen, indem besondere Leistungen, die auf Talent, größerer Geschicklichkeit beruhen (Talentrente z. B. beim berühmten Arzt, Advokaten), ein höheres Einkommen gewähren. Zuweilen ist es auch das bloße Renommee (z. B. beim Schriftsteller), das eine höhere Bezahlung herbeiführt. Der Gedanke, daß die Grundrente nur einen Spezialfall einer allgemeineren volkswirtschaftlichen Erscheinung darstelle, wird insbesondere auch von Marshall und neuerdings ebenfalls von der englischen und amerikanischen Nationalökonomie stärker hervorgehoben.

c) Auf Irrtum beruhen insbesondere die Anklagen, die von Anhängern Ricardos gegen den Stand der landwirtschaftlichen Grundbesitzer erhoben wurden. Flürscheim, Henry George, Theodor Hertzka vermeinten sogar, alle sozialökonomischen Leiden der Jetztzeit auf die Grundrente zurückführen zu können. Wurde zugleich die rechtliche Begründung einer Vergeltung der Bodennutzung bestritten, dann war der Agrarkommunismus um so eher die von selbst gegebene weitere Folge. Der private Grundbesitz war dann als Quelle von Unrecht selbst ein Unrecht und als Hemmnis des Fortschritts, als Ursache der Armut des Volkes gekennzeichnet.

Ohne Zutun des Grundbesitzers, so hieß es wiederum von anderer Seite: nur kraft für ihn günstiger äußerer Verhältnisse, fällt dem Bodeneigentümer die Grundrente zu. Warum soll sie ihm aber ausschließlich zufließen? Ist es nicht gerechter, sie der Gesamtheit zuzuführen? So lauteten und lauten die Forderungen, die aus dem Munde radikaler Bodenreformer an unser Ohr tönen¹.

Die Entwicklung der Grundrententheorie fällt in die Zeit, wo in England die Frage der Berechtigung von Zöllen auf die Getreideeinfuhr zum Schutze der Landwirtschaft, dann die Fragen über die Ursachen von Krisen und Pauperismus lebhaft besprochen wurden: Während die Industrieartikel im Preise sanken, würden die Bodenprodukte, die Nahrungsmittel immer teurer. Der Preissturz der Industrieartikel aber führe zu Stagnationen, zum Schwinden der Rentabilität bei vielem Kapital, zu tiefem Lohnstand, zu ausgebreiteter Arbeitslosigkeit und zum Massenelend. Man glaubte an einen ursächlichen Zusammenhang zwischen diesen beiden Tatsachen. Den Grundbesitzern wurde vorgeworfen, daß sie Brotwucher trieben, daß sie den Industrien durch Verteuerung der Rohstoffe und des Unterhalts der Industriearbeiter unerträgliche Lasten aufbürdeten, dieselben für den Weltmarkt konkurrenzunfähig machten, daß sie auf Kosten der Gesamtwohlfahrt des Volkes ihr eigenes Interesse förderten, daß sie durch Emporschrauben der Getreidepreise, der Bodenpreise, der Pachtzinse, durch Getreidezölle ihre Einkünfte, ihre Grundrenten steigern wollten und so an allem Elend schuld seien.

Daß die Krisen der Industrie und die besondern Leiden der industriellen Epoche ihren Grund in andern Umständen, speziell in der anarchischen Produktion, in der entfesselten Konkurrenz auf industriellem Gebiet haben könnten, daran wurde weniger gedacht. Daß ferner das Gesamtbild, welches von der Verteilung des Reichtums entworfen wurde, den Tatsachen durchaus nicht entsprach, fand ebenfalls wenig Beachtung. Oder wurde denn wirklich der Industrie immer mehr Einkommen entzogen und etwa bei der grundbesitzenden Klasse aufgehäuft? War die ausschließliche Bereicherung der Grundbesitzer und die fortwährende Verarmung der industriellen Unternehmer geschichtliche Wahrheit oder tenden-

¹ Zum Agrarkommunismus und zur Bodenreform vgl. Bd. 1², Kap. 3, § 3, S. 214 ff. (200 ff.). Über Grundrente und Bodenreform vgl. Diehl in Conrads Jahrbüchern XL (1910) 290 ff.; auch XXXVI (1908) 721 ff.

ziöse Fiktion?¹ Gab es ferner nicht in diesem oder jenem Lande einen wirklichen Notstand auch für die Landwirtschaft, nachdem übermächtige ausländische Konkurrenz sie bedrohte?²

10. Steigende Kosten, steigende Preise. Den gegen die Landwirtschaft gerichteten Anklagen auf Habsucht, Ausbeutung usw. wurde mit Recht entgegengehalten³: die Brotfrüchte würden im Fortgang der Zeiten teurer, weil die landwirtschaftlichen Produkte zu derjenigen Klasse von Gütern gehören, deren Menge nur mit steigenden Produktionskosten vermehrt werden könne. Jeder neue Zuschuß an Brotfrucht erfordere einen höheren Kostenaufwand.

Zur Vermehrung der Produktenmenge gibt es, wie bereits bemerkt wurde, einen doppelten Weg. 1. Die intensivere Bewirtschaftung der einzelnen Grundstücke (tieferes Pflügen, reichlichere Düngung, Verwendung wertvolleren Saatguts usw.). Das führt zu einem reicheren Rohertrag, erfahrungsmäßig aber nur unter steigenden Produktionskosten. Der Rohertrag wächst dabei nicht proportional dem Aufwand an Kapital und Arbeit, sondern für jeden Zuschuß an Brotfrucht, der zur bisher jährlich erzielten Menge noch hinzukommt, in geringerem Grade (sinkender Ertrag).

Brachten z. B. früher 100 Werteinheiten von Kapital und Arbeit 100 Mengeneinheiten der Bodenprodukte hervor, dann ergibt derselbe Aufwand später nur 80 Mengeneinheiten. So spricht man für denselben Boden von einer relativen Grundrente, deren Höhe der Differenz in den Erträgen des bisherigen und des neuen Produktionsaufwandes entspricht. Ricardo erblickte demgemäß im Gesetz der abnehmenden Bodenenerträge eine weitere Ursache der Grundrente, deren Höhe von dem verschiedenen Grade der Fruchtbarkeit des Bodens abhängt. Je fruchtbarer der Boden ist, um so ergiebiger wird ein höherer Produktionsaufwand sein und um so später wird hier das Gesetz des abnehmenden Ertrages in Wirksamkeit treten (Koch).

2. Der andere Weg zur Vermehrung der Produktenmenge ist die Bearbeitung auch minder ergiebiger Böden neben den ergiebigeren. Für den Zentner Brotfrucht wird da mehr Kapital und Arbeit beansprucht.

Soll nun der Landwirt bei Zunahme des Bedarfs dem Boden eine größere Getreidemenge als bisher abringen, dann muß er für die

¹ Der Kapitalzins sinkt im Fortgang der Entwicklung, die Grundrente aber steigt — so heißt es. Gewiß, der Zinsfuß mag fallen, die Rate des Zinses tief unter den früheren Stand heruntergehen. Und dennoch kann zugleich die Summe des Zinses absolut gewaltig steigen, wenn und weil eben die Kapitalien selbst stark zugenommen haben.

² Die aus der Ricardoschen Rententheorie gezogene Folgerung, daß mit wachsender Bevölkerung die Grundrente immer mehr wachsen, daher von den Grundeigentümern ein immer größerer Teil des Volkseinkommens mit Beschlag belegt werde, mochte vielleicht für einen völlig isolierten Staat gelten. Auf die wirklichen Verhältnisse konnte sie keine Anwendung finden.

³ W. Neurath, Volkswirtschaftslehre⁸ (1896) 468 ff.

größeren Kosten im höheren Getreidepreis Ersatz finden. So wird denn, bei Zunahme der Bevölkerung und Anwachsen des Bedarfs, der Preis der Brotfrüchte steigen nicht wegen der Habsucht der Landwirte, sondern wegen der besondern Schwierigkeiten des Bodenbaus.

Man wird vielleicht einwenden, wenn bei steigendem Bedarf nur die Zunahme der Kosten das Steigen der Getreidepreise erklären sollte, so würde damit nicht eine tatsächliche Zunahme des Gewinnes beim Landbau, eine Hebung der Grundrente begründet.

Wir sagten schon: Auf dem Markte wird alles Getreide gleicher Art mit dem gleichen Preise bezahlt. Alles Getreide muß daher einen solchen Preis erlangen, der die höchsten Kosten deckt, mit denen durch gesteigerte Intensität des Anbaues oder durch Bebauung minder fruchtbaren, aber zur Deckung der Marktbedürfnisse noch herangezogenen Bodens ein Zuschuß an Getreide erzeugt wird. Daß sich dabei für diejenigen Grundbesitzer, deren Boden sich besonderer Vorzüge erfreut, eine Differentialrente ergibt, ist eben durch die betreffenden Vorzüge begründet, ebenso wie Extragewinne auch in der Industrie, im Handel usw. durch besondere Vorzüge der Geschäfte begründet werden. Dabei bleibt aber doch bestehen, daß die Hebung der Getreidepreise sich im wesentlichen auf die Erhöhung der Kosten und diese sich auf die durch wachsenden Bedarf erforderliche erhöhte Intensität und Erweiterung des Anbaues zurückführt.

Es wäre übrigens eine irrtümliche Annahme, wenn man in jedem Steigen der Getreidepreise einen Nachteil und in jedem Sinken derselben einen Vorteil für die Gesamtwohlfahrt des Volkes erblicken wollte. Fehlt der Masse des Volkes die Kaufkraft, dann werden selbst relativ niedrige Preise als drückende Last empfunden. Verfügt aber das Volk über entsprechende Kaufkraft in seinen breiten Schichten, dann wird es einen mäßig hohen Getreidepreis ganz wohl ertragen können. Wir hatten vor dem Weltkrieg in Deutschland eine verhältnismäßig verbreitete Wohlfahrt des Volkes, die durch den mäßigen, der Landwirtschaft gewährten Zollschatz um nichts verkürzt wurde. Im Gegenteil gereichte gerade das Vorhandensein einer wohlstehenden und leistungsfähigen Bauernschaft auch der Industrie und dem Handel zum besondern Vorteil.

Schließlich entspricht es keineswegs den Tatsachen, wenn man das Steigen der Getreidepreise schlechthin bloß auf die fortschreitende Abnahme der verfügbaren Menge der Bodenprodukte, auf die wachsende Schwierigkeit, sie dem Boden abzurufen, zurückführt. Die Ursache des wachsenden Bedarfs kann zum Teil auch eine reichlichere und bessere Bedarfsbefriedigung, höherer und allgemeiner Wohlstand (Weizenbrot statt Roggenbrot usw.) sein.

Mäßiger Schutzzoll macht ferner aus einem Lande noch lange nicht einen „geschlossenen Staat“. Der Zufluß ausländischer Produkte bleibt ausreichend möglich. Und wird nicht auch der heimische Boden ergiebiger durch die Ermöglichung von Fortschritten der Bodenkultur, durch Umwandlung früher unfruchtbarer Flächen in blühende Gefilde?

Die Klagen gegen den unter normalen Verhältnissen wirtschaftenden Bauernstand sind also genau auf ihre Berechtigung zu prüfen, die Angriffe auf das Privateigentum an Grund und Boden aber abzulehnen.

Nehmen wir einmal an, der Staat würde allen Boden besitzen. Dann könnte er, so sagt man, in dem Anbau minder ergiebiger Böden und in der Intensität des Anbaues viel weiter gehen, als dies heute geschieht. Für den Getreidepreis würde der Durchschnitt der Anbaukosten maßgebend sein, nicht die Anbaukosten des teuersten, eben noch die Kosten deckenden Quantums Getreides. Die Konsumenten würden dann reichlicher und billiger mit Brotfrüchten versorgt sein, und der Staat hätte keinen Verlust. Wäre dabei aber, von allem andern abgesehen und unter den günstigsten Voraussetzungen, für die gesamte Bedarfsversorgung des Volkes besser gesorgt? Der Bedarf des Volkes beschränkt sich eben nicht auf Getreide. Und der kommunistische Staat, der die Getreideversorgung des Volkes selbst in die Hand nähme, wäre zugleich auch verantwortlich für die Befriedigung der andern Bedürfnisse. Dazu aber bliebe der Staat außerstande, wenn er Kapital und Arbeit in erforderlichem, ausgiebigerem Maße für die Produktion von Brotgetreide festlegte. Auch für die richtige Verwendungsart des Bodens und die Bedarfsversorgung des Volkes mit Brotfrüchten wird wahrlich niemand besser sorgen als derjenige Stand, dessen wirtschaftliche Existenz davon abhängt: der freie Bauernstand.

Auf die sozialistischen Theorien über Grundrente näher einzugehen, ist kaum nötig. Rodbertus¹ ging bei seiner ganzen Verteilungslehre von

¹ Vgl. Rodbertus, Das Kapital (Vierter sozialer Brief an v. Kirchmann [1884]). Resumé meiner Rententheorie 1—34; Zur Beleuchtung der sozialen Frage (Dritter Brief an v. Kirchmann [1875]). Vgl. Knies, Der Kredit 2. Hälfte (1879) 47 ff.; Georg Adler. Rodbertus, der Begründer des wissenschaftlichen Sozialismus (1883); H. Dietzel, Karl Rodbertus (1886); Schippel, Die Rodbertussche Grundrententheorie usw. (1882); Zuns, Einiges über Rodbertus (1883); Artikel von Lexis in Conrads Jahrbüchern 1884, von Pierstorff in Schmollers Jahrbuch 1884, von Borkiewicz in Grünbergs Archiv für Geschichte des Sozialismus 1911. Rodbertus spricht von einer absoluten Grundrente und führt diese darauf zurück, daß der Landwirt nur für Arbeit und Werkzeuge Aufwendungen zu machen habe, während in der Industrie die Kapitalauslage größer sei, da hier auch noch Rohstoffe zu beschaffen seien. Daraus ergebe sich für die Landwirtschaft ein Übergewinn, eben die Grundrente. Die Rodbertussche Grundrententheorie ist allgemein abgelehnt worden. Auch Schönberg wurde keineswegs Anhänger derselben, wie Rodbertus hoffte. Marx weist ebenfalls darauf hin, daß in der Landwirtschaft verhältnismäßig wenig stehendes Kapital Anwendung finde. Daraus ergebe sich ein Wertüberschuß der landwirtschaftlichen Produkte über ihren Produktionspreis. Eine Ausgleichung der Produktionspreise zu einer Durchschnittsprofitrate, die bei der Industrie durch die Konkurrenz, die fortwährende Ein- und Auswanderung aus einer Produktionssphäre in die andere, herbeigeführt werde, finde bei der Landwirtschaft eine Schranke durch das Grundeigentum. Dieses verhindere die Ausgleichung der im Boden angelegten Kapitale. Der Grundherr als solcher erhebe einen besondern Tribut, eben die Rente. Auch die Marxsche Theorie (Kapital III, 2. Teil [1904] 280 ff.) ist allgemeiner Ablehnung begegnet. Vgl. darüber Borkiewicz, Rodbertussche Grundrententheorie und die Marxsche Lehre von der absoluten Grundrente, in Grünbergs Archiv I (1911) 1 ff. 391 ff.

zwei irrigen Voraussetzungen aus: 1. daß alle Sachgüter nur Arbeitsprodukt sind, und zwar Produkt der zu ihrer Herstellung erforderlichen materiellen Arbeit einschließlich derjenigen, welche das bei der Produktion benutzte Kapital hervorgebracht hat; 2. daß in einem freien Verkehr der Wert jedes fertigen Einkommensgutes nach der erforderlich gewesenen Arbeit gravitiere. Die „Rente“ wäre demnach in den gegenwärtigen Verhältnissen derjenige Teil des National-einkommens, welcher den Besitzern der sachlichen Produktionsmittel lediglich auf Grund ihres Besitzes ohne eigene Arbeit zufällt. Sie wäre eine „Erbeutung“, ein „Raub“ am Produkt fremder Arbeit. Das gilt in derselben Weise von der Grundrente wie von der Kapitalrente. Die Grundauffassung von Karl Marx, seine Lehre vom Werte, die folgerichtig zur prinzipiellen Ablehnung auch der Grundrente führen mußte, ist uns schon hinreichend bekannt.

11. Die Höhe der Grundrente Maßstab für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Bei aufsteigender Entwicklung wächst die Bevölkerung und wird kaufkräftiger. Die Lebensbedürfnisse erweitern sich; sie werden zahlreicher und feiner. An den Nutzungswert des Bodens werden immer stärkere Ansprüche gestellt. Der Boden bzw. seine Nutzungen erlangen dabei einen immer höheren Grad von Seltenheit. Die Grundrente wächst.

Beim Rückgang der wirtschaftlichen Entwicklung anderseits wird die Grundrente aus den entgegengesetzten Gründen sinken.

Gleichwohl verläuft die Bewegung der Grundrente nicht immer der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes ganz parallel, da auch noch andere Faktoren und Tendenzen auf dieselbe einwirken. So wird in Industriestaaten, welche auf die Einfuhr von Lebensmitteln aus fremden Ländern angewiesen sind, die Grundrente durch überseeische Konkurrenz und die Getreidepreise auf dem Weltmarkt stark beeinflusst. Die Bergwerksrente ist einem (mit den Industriekonjunkturen) schwankenden Bedarf an Mineralien, namentlich an Kohle und Eisen, unterworfen, darum noch weniger stetig, als die landwirtschaftliche Rente. Die städtische Bodenrente steigt im allgemeinen mit der wachsenden Bevölkerung und dem wirtschaftlichen Aufschwung einer Stadt empor. Doch auch die städtische Grundrente bleibt mancherlei Verschiebungen unterworfen. So kann z. B. die Entwicklung des städtischen Verkehrswesens dem Druck einer größer werdenden Seltenheit des innerstädtischen Bodens entgegenwirken (Koch).

12. Zusammenfassende Übersicht der wichtigeren Bodenrententheorien.

I. 1. Die absolute Rente, generisch aufgefaßt, für allen Boden, als Wiedervergeltung für die vom Grundeigentümer dargebotene Bodennutzung.

2. Die absolute Rente im Sinne von Marx: auch der letzte Boden wirft eine Rente ab (infolge des Besitzmonopols). Die absolute Rente entsteht dann, wenn die schlechteste Bodenart einen Überschuß über den Produktionspreis, d. h. über den Kapitalersatz plus Durchschnittsprofit abwirft. In diesem Falle ist „das Grundeigentum der schöpferische Grund

dieser Preissteigerung. Das Grundeigentum selbst hat Rente erzeugt“. Das bloße juristische Eigentum bringt an sich noch keine Rente ein. Es bringt sie aber ein, wenn die wirtschaftlichen Verhältnisse (Bevölkerungszunahme, Wirksamkeit des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag) die Erzielung jenes Überschusses ermöglichen. Was Marx des weiteren über die Umwandlung der Werte in Preise usw. sagt, soll zur Klarlegung des Entstehens der absoluten Rente in seinem Sinne dienen, ohne jedoch diesem Zwecke zu genügen¹.

II. Die relative Rente, Differentialrente, und zwar 1. die Fruchtbarkeitsdifferentialrente nach Ricardo. Die Eigentümer des besseren Bodens erhalten eine Rente als Extragewinn, weil der Preis der Produkteinheit sich nach den höchsten Produktionskosten (also des schlechtesten noch zur Bedürfnisbefriedigung notwendigen Bodens) richtet.

2. Die Lagedifferentialrente, und zwar a) des günstiger gelegenen landwirtschaftlichen Bodens im Sinne Thünens („isolierter Staat“)²; b) des einer Vorzugslage sich erfreuenden städtischen Bodens (städtische Bodenrente, Gesetz des abnehmenden Stockwerkertrags usw. nach v. Wieser)³.

Nach v. Schöffle, Ad. Wagner u. a. ist die Differentialrente nicht auf den Boden beschränkt, sondern eine allgemeinere Erscheinung der Ausnützung günstigerer Bedingungen bei allen bevorzugten Erwerbsverhältnissen⁴.

¹ Lexis (Art. „Grundrente“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften V³ 178) sagt: „Marx unterscheidet zunächst zwei Differentialrenten, die den Anschauungen der englischen Schule entsprechen, nämlich bedingt sind durch die Verschiedenheit der Bodenqualitäten und durch die verschiedene Produktivität der gleichen, aber nacheinander auf dasselbe Grundstück verwendeten Kapitalgrößen, ferner eine absolute Rente, die allen Grundbesitzern, auch den Besitzern des schlechtesten Bodens, auf Grund ihres Eigentums zufällt, und endlich eine Monopolrente, die aus dem Monopolpreis des Produkts entsteht.“ Zur Marxschen Grundrententheorie vgl. noch Zeitschrift für Sozialwissenschaft XII (1909) 392 ff.; Schmollers Jahrbuch XXXIV (1910) 1183 f.; Conrads Jahrbücher XLVI (1913) 1 ff.

² Vgl. Bd. IV 652 ff.

³ Vgl. Bd. IV 74 ff.

⁴ Zu der von Marshall gemachten Unterscheidung zwischen dauernder „Seltenheitsrente“ und wieder verschwindender „Quasirente“ vgl. Volkswirtschaftslehre 412 ff. — In besonderer Weise, glaubte Hertzka, werde sich in seiner Utopie „Freiland“ der Ausgleich der die Grundrente erzeugenden Verschiedenheit der natürlichen Bodenbeschaffenheit vollziehen. Die freiländischen Produktivassoziationen, die über besseren Boden verfügten, würden sich nämlich eines stärkeren Zulaufs von Mitgliedern erfreuen, darum aber würde sich der Ertrag auf eine größere Zahl von Personen verteilen. Wäre es indes selbst möglich, volle Gleichheit des Ertragsanteils für alle Freiländler herbeizuführen, so würden doch noch genug Verschiedenheiten (in Bezug auf Arbeitsleistung usw.) verbleiben, die Quelle von Unzufriedenheit also auch im gepriesenen Freiland, von allem andern abgesehen, nicht verstopft werden. — Zur „Freilandbewegung“ (Hertzka, Freiland⁴ [1890]) hat sich die bereits erwähnte „Freigeldbewegung“ gesellt. Vgl. Silvio Gsells Schrift „Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld“⁵ (1918).

Viertes Kapitel. Reines Renteneinkommen.

§ 1.

Der Darlehenszins.

Literatur: v. Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen (2. Aufl., 1870) 533 ff. — Knies, Geld und Kredit (2. Aufl., 1885). — Schmoller, Grundriß II 206 ff. (664 ff.). — Wagner, Theoretische Sozialökonomik 1. Abt. (1907) 315 ff. — Philippovich, Grundriß I (11. Aufl.) 361 ff. — Sombart, Der Bourgeois (1913) 314 ff. — Funk, Geschichte des kirchlichen Zinsverbots (1876). — Ders., Zins und Wucher (1878). — Ders., Über die ökonomischen Anschauungen der mittelalterlichen Theologen, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft XXV (1869). — Ders., Recht und Moral im Wirtschaftsleben, in der Tübinger Quartalschrift 1869. — A. Koch, Art. „Zins und Wucher“, in Wetzler u. Weltes Kirchenlexikon XII (2. Aufl.). — Fr. Walter, Art. „Wucher und Zins“, im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft V (3.—4. Aufl.). — Lessel, Die Entwicklungsgesellschaft der kanonistisch-scholastischen Wucherlehre im 13. Jahrhundert (1905). — Schaub, Der Kampf gegen den Zinswucher, ungerechten Preis und unlauteren Handel im Mittelalter (1905). — Zehentbauer, Das Zinsproblem nach Moral und Recht, in Theologische Studien der österreichischen Leogesellschaft 1920. — Endemann, Die nationalökonomischen Grundsätze der kanonistischen Lehre (1863). — Ders., Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre (1874—1883). — Marx, Kapital III 322 ff 342 ff. — Neumann, Geschichte des Wuchers in Deutschland. — Kahn, Geschichte des Zinsfußes in Deutschland (1884). — L. Caro, Der Wucher (1893). — Voyer, Höhe der verschiedenen Zinsarten (1902). — Béla Földes, Kurze Beiträge zur theoretischen Sozialökonomie (der Wucherbegriff), in Conrads Jahrbüchern XLIII (1912) 796 f

Der Ausdruck „Rente“ wird, wie wir sahen, in verschiedener Bedeutung gebraucht¹. So wird der Überschuß über die Kosten oder auch ein besonderer Teil des landwirtschaftlichen Einkommens „Rente“ genannt; man spricht von „Rente“, um den Extragewinn zu bezeichnen, der aus speziellen Vorzügen eines Bodens, eines Geschäfts usw. erwächst; periodisch wiederkehrender Bezug von Geldsummen auf Grund eines rechtlichen Anspruchs heißen „Renten“ (Renten z. B. aus der Unfallversicherung, Renten der Annuitätenschulden des Grundbesitzes). Insbesondere wird aber arbeitsloses Einkommen auf Grund des Besitzes von Vermögensgütern oder Forderungsrechten als „Rente“ bezeichnet. Wir

¹ Zu den verschiedenen Bedeutungen des Wortes „Rente“ vgl. Schumpeter, Das Rentenprinzip, in Schmollers Jahrbuch XXXI (1907) 593 ff.

nennen dieses Einkommen reines Renteneinkommen. Es tritt uns vor allem im Darlehenszins, dann im Miet- und Pachtzins entgegen.

Beginnen wir mit dem Darlehenszins.

1. Begriffliches. Das Darlehen ist ein Kreditgeschäft, bei welchem konsumtible und fungible Güter übertragen werden gegen das Versprechen zukünftiger Erstattung einer gleichen Menge von Gütern derselben Art.

Die Darlehen können Natural- oder Gelddarlehen sein. Wir handeln hier nur von letzteren, die heute allein allgemeinere und volkswirtschaftliche Bedeutung haben.

Mit der Gewährung des Darlehens verbindet sich regelmäßig der Anspruch des Darlehensgebers auf ein besonderes Entgelt für die kreditweise Überlassung des Darlehensobjekts, den Darlehenszins¹.

Es ist bekannt, wie das kanonische Recht die Zinsnahme aus dem Darlehen als solchem im Mittelalter bekämpft hat.

Wenn auch hervorragende Nationalökonomien, wie Adolf Wagner, Schmoller, Sombart, zu einer gerechteren Beurteilung dieses Zinsverbots gelangten, so sind doch in weiten Kreisen immer noch Vorurteile wirksam, welche in dem kanonischen Zinsverbot schlechthin eine unvernünftige Maßregel erblicken wollen.

Bei objektiver Betrachtung wird es sich freilich zeigen müssen, daß jenes Verbot tatsächlich aus juristischen und sozialen Gründen für seine Zeit unbestreitbare Berechtigung besaß. Wir gehen auf diese Gründe um so ausführlicher ein, weil dabei der ganze Darlehensverkehr durch seine Unterstellung unter das Prinzip der Wiedervergeltung nach dem Werte der Leistung aufklärende Beleuchtung erhält.

„In der Karolingerzeit“, sagt Franz Schaub², „ist von der Ungerechtigkeit nur äußerst wenig die Rede, im Vordergrund steht ganz und gar die Habsucht und die Lieblosigkeit des Zinsnehmens. Der innere Grund für die geringere Betonung der Gerechtigkeit in der Karolingerzeit dürfte die... Äquivalenz nach dem Gebrauchswert (Gebrauchswertgleichheit) sein. Diese war eben doch mehr eine Forderung natürlicher und christlicher Billigkeit als strenger Gerechtigkeit. Anders in späterer Zeit, wo mit Hebung des Tauschverkehrs auch der Begriff der kommutativen Gerechtigkeit schärfer hervortritt und auch auf den Ausgleich von Tauschwerten beim Darlehen angewandt wird.“

2. Begriff des Darlehensvertrags in der kanonistischen Theorie³. Das Darlehen ist die Hingabe einer nach Gewicht, Zahl oder Maß bestimmbaren Sache an einen andern, derart, daß diese Sache sogleich in

¹ Nach Hainisch (Die Entstehung des Kapitalzinses [1907]) ist das Vieh der Urtypus des Kapitals (Caput = Viehhaupt), und das Kalb, die Frucht des Viehkapitals, der Urtypus des Zinses. Der älteste Zinsfuß in Babylon und Ägypten war 33 $\frac{1}{3}$ %, wie heute noch vielfach das Kalb zu einem Drittel des Wertes einer Kuh geschätzt wird usw.

² Der Kampf gegen den Zinswucher, ungerechten Preis und unlauteren Handel im Mittelalter (1905) 69.

³ Vgl. von älteren Autoren Francisc. Zech, Rigor moderatus sect. 1 et 2; C. B. Bihuart, Cursus theol. V (XI); De contract. diss. 4, art. 1 et 2; P. Laymann, Theol. mor. I. 3, tract. 4, cap. 15 16.

das Eigentum des andern übergeht, mit der Verpflichtung, späterhin eine Sache derselben Art und derselben Güte zurückzuerstatten.

1. Es ist die Hingabe einer Sache (*traditio rei*). Das Darlehen erscheint nämlich als Realkontrakt, der durch ein Versprechen, zu leihen, vielleicht vorbereitet sein mag, aber erst durch Hingabe des Objekts geschlossen wird. Äußerer Grund hierfür ist die Anschauungsweise, wie sie Verkehr und Recht stets beherrschten. So ist das Darlehen im römischen Rechte der erste der vier benannten Realkontrakte. Ein innerer Grund leitet sich aus dem Zwecke des Darlehens her. An und für sich wird nämlich das Darlehensobjekt zum Zwecke des Verbrauchs gegeben, die Möglichkeit des Verbrauchs aber setzt den Besitz der Sache voraus. Schließlich könnte ja auch von der dem Darlehen wesentlichen Verpflichtung einer Rückerstattung keine Rede sein vor der Übergabe und dem Empfang des Darlehensobjekts.

2. Das Darlehen ist die Hingabe einer nach Gewicht, Zahl, Maß bestimmbaren Sache. Dinge, welche im Verkehr als Individuen geschätzt zu werden pflegen, z. B. ein Acker, Haus usw., bilden nicht den Gegenstand des Darlehensvertrags, vielmehr kommen hierbei lediglich solche Objekte in Betracht, welche wegen ihrer generischen oder spezifischen Ähnlichkeit innerhalb derselben Gattung und Art für die Zwecke des Verkehrs durch andere Individuen vertreten werden können (*res fungibiles*). Aus der Vertretbarkeit ergibt sich alsdann mit Notwendigkeit die Folgerung, daß im Tauschverkehr derartige Dinge in erster Linie der Quantität (Maß, Zahl, Gewicht) und nur sekundär der Qualität nach in Betracht kommen. Die Praxis hatte die Fungibilität des Darlehensobjekts so verstanden, daß Gegenstand des eigentlichen Darlehensvertrags nur Sachen seien, welche durch den ersten Gebrauch verbraucht werden (*res primo usu consumptibiles*), mag nun der Verbrauch ein natürliches Aufbrauchen verbunden mit dem physischen Untergang der Sache sein, z. B. der Verbrauch von Nahrungsmitteln, oder nur eine „*civilis consumptio*“ durch Verausgabung z. B. einer Geldsumme. Bloße Folgerung aus dem Gesagten ist es, wenn das Darlehensobjekt gerade als unfruchtbare Sache Gegenstand des Vertrags wurde; was durch den ersten Gebrauch verbraucht wird, physisch oder moralisch untergeht, kann eben nicht selbst unmittelbar den Zwecken der Fruchtziehung dienen.

3. Das Darlehen überträgt das Eigentum am Darlehensobjekt sofort an den Schuldner, ist wahre Veräußerung der Sache. Dies ergibt sich zunächst aus dem Zwecke des Vertrags. Eine fungible und durch den ersten Gebrauch verbrauchbare Sache wird hierbei derartig übertragen, daß der tatsächliche Gebrauch und Verbrauch dem Schuldner gestattet ist. Wie sollte also der Gläubiger das Eigentum an jener Sache bewahren und behaupten können? Man beachte wohl: wesentlich ist nur, daß der Schuldner das Recht des Verbrauchs habe; ob er von diesem Rechte tatsächlich Gebrauch macht, ist ebensowenig für den Vertrag von

Belang wie die verschiedene Art der Konsumtion: ob er den entliehenen Wein trinken oder verkaufen will, ist seine Sache. Der Zweck der Hingabe des Objekts ist vornehmlich das unterscheidende Merkmal zwischen Darlehen und den andern benannten Realkontrakten. Zweck der Hinterlegung (*depositum*) ist die Aufbewahrung der Sache, Zweck der Leihe (*commodatum*) der Gebrauch (ohne Verbrauch) des Objekts, das Pfand (*pignus*) endlich dient der Sicherung eines Forderungsrechts. Die Verschiedenheit des Zweckes begründet die Verschiedenheit des rechtlichen Erfolges der Übergabe, welche beim Darlehen Eigentum, bei den andern Realkontrakten nur den Besitz gewährt.

Der Eigentumsübergang des Darlehensobjekts ist der eigentliche Grund, warum das Mittelalter nicht anerkennen wollte, daß man durch Übergabe des Geldes an einen andern im Darlehensverkehr sich Anteil an dem Gewinn verschaffe, welchen jener andere mit dem Gelde machen konnte, weil eben niemand, der ein Ei verkauft, rechtlich mehr Anspruch machen kann auf das Küchlein. Ging die Darlehenssumme in das Eigentum des Schuldners über, so hatte offenbar der Gläubiger keinen Anspruch auf die Früchte, welche fremdes Eigentum und fremde Arbeit erzeugten. Diese juridisch unanfechtbare Lehre vom Eigentumsübergang der Darlehenssumme an den Schuldner erklärt und begründet das kanonische Zinsverbot. Das haben auch die frühesten Gegner des kanonischen Zinsverbots ganz richtig erkannt. Der Humanist Joachim Camerarius¹ z. B. leugnet, um den Kapitalzins zu rechtfertigen, gerade den Eigentumsübergang der verliehenen Geldsumme an den Schuldner. Nur die Benutzung, der Gebrauch werde dem Schuldner übertragen, und für diese Benutzung könne ebenso ein Preis verlangt werden wie für die Benutzung eines Hauses oder Tieres.

Man könnte gegen den Eigentumsübergang die Einwendung machen: Der Gläubiger rechnet die Schuldsumme zu seinem Aktiv-, der Schuldner zum Passivvermögen; es scheint also keine eigentliche Wertübertragung stattgefunden zu haben, ohne Wertübergang aber kein Eigentumsübergang. Die Lösung dieses Bedenkens ist nicht schwer zu finden. Denn die Berechnung, vermöge deren wir eine Summe, die uns geschuldet ist, unsrem eigenen Vermögen zuschreiben, besagt keineswegs, daß wir notwendig ein dingliches Recht an denselben individuellen Stücken und ihrem konkreten Werte behalten, welchen wir dem Schuldner übertragen haben. Kein Gläubiger hat ein Recht an der Sache (*ius in re*) hinsichtlich irgend eines bestimmten Vermögensstückes des Debitor, sondern lediglich ein Recht auf die Sache (*ius ad rem similem eiusdem speciei et qualitatis*), ein persönliches Forderungsrecht gegenüber dem Schuldner. Auch in den mannigfachen Formen der Mobilisierung von Forderungen, wie sie die heutige Kreditwirtschaft gebildet: Schecks, Aktien, Obligationen, Depo-

¹ Pol. 61 ff.

sitenanweisungen, Banknoten usw., ist der Wert, der mit dem Papier gewissermaßen identifizierten Forderung wesentlich relativ, nichts anderes als Anwartschaft, Aussicht auf den konkreten Wert einer zukünftigen Leistung.

Übrigens wird der folgende Bestandteil der oben aufgestellten Definition des Darlehensvertrags auch zur Begründung des Gesagten beitragen können.

4. Der Schuldner übernimmt die Verpflichtung, eine Sache derselben Art und derselben Güte zurückzuerstatten.

Er übernimmt zunächst die Verpflichtung der Rückerstattung einer wertgleichen Sache, andernfalls würde es sich eben nicht um ein Darlehen, sondern, wenigstens teilweise, um eine Schenkung handeln.

Gegenstand der Rückgabe ist eine Sache derselben Art und Güte. Es darf somit vor allem eine individuell, numerisch andere Sache zurückgegeben werden, als empfangen wurde. Ist nämlich Zweck der Übertragung Verbrauch der Sache, so kann natürlich diese Sache, welche nach dem Gebrauch nicht mehr vorhanden, auch nicht wiedererstattet werden. Jene andere Sache muß jedoch derselben Gattung, Art angehören. Es wird vom Gläubiger nicht nur eine vertretbare, verbrauchbare Sache übertragen, sondern auch als vertretbare, verbrauchbare Sache mit dem Erfolge des Eigentumsübergangs und dem Rechte des Verbrauchs aufseiten des Schuldners. Der Gläubiger erwartet kraft des Vertrags Rückgabe, und zwar Rückgabe einer Sache derselben Art; würde er statt des dargeliehenen Getreides Geld verlangen, so handelte es sich schon nicht mehr um ein Darlehen, sondern um einen Kauf, und verlangte er statt der einen Ware eine andere Ware, Getreide für Öl, so läge ein Tausch, kein Darlehensvertrag vor.

Das Objekt der Rückleistung muß eine Sache derselben Art, aber auch derselben Güte sein. In jedem Vertrag, in welchem Sache gegen Sache gegeben wird und der Leistende nicht die Absicht zu schenken hat, kurz, in jedem Vertrag, der sich auf den Tausch in irgend einer Weise zurückführt, erfordert die Gerechtigkeit eine entsprechende Gleichheit zwischen Geben und Nehmen. Diese Gleichheit (*aequalitas permutationis*) ist, wie oben¹ ausgeführt, Gesetz des gerechten Tauschverkehrs. Dieselbe bestimmt sich, wenn fungible Sachen in Frage stehen, zumeist nach der Quantität; sie ist eine Gleichheit des Maßes, der Zahl, des Gewichts. Nichtsdestoweniger können die spezifischen Eigenschaften und Vollkommenheiten bei verschiedenen Individuen derselben Art in verschiedenem Grade vorhanden sein, welche Verschiedenheit dann auch zugleich eine Verschiedenheit des inneren Wertes der fraglichen Objekte besagt. Die wertliche Schätzbarkeit fungibler Sachen bestimmt sich also auch nach der Qualität, und ebenso sehr, wie die Rückleistung einer gleichen Quantität (eines

¹ S. 41 ff. Vgl. indes das S. 215 ff. über Sortengeld Gesagte.

„tantundem“), ist die Rückgabe der gleichen Qualität (des „tantundem eiusdem qualitatis“) Forderung der ausgleichenden Gerechtigkeit, weil notwendig zur Wahrung der „aequalitas permutationis“. Nur die Wertgleichheit zwischen Leistung und Gegenleistung genügt dem von der Scholastik stets verfochtenen Prinzip der Äquivalenz im Tauschverkehr.

Hier muß jedoch auf einen Unterschied, der zwischen Geld und anderweitigen Gütern im Darlehensverkehr gemacht wurde, hingewiesen werden. Bei Gegenständen, die nicht Geld waren, wurde die natürliche Güte, der innere Wert berücksichtigt. Wer z. B. einen Scheffel Getreide als Darlehen einem andern gegeben, erhielt wieder einen Scheffel gleich guten Getreides, mochte auch unterdessen der Marktpreis dieses Getreides sich verändert haben, gestiegen oder gefallen sein. Beim Gelde jedoch wurde für den inländischen Verkehr nur der äußere, offizielle Nennwert der Münze beachtet.

Es erübrigt noch ein letztes Moment der Definition des Darlehensvertrags.

5. Der Schuldner ist nur verpflichtet, späterhin die Rückzahlung zu bewerkstelligen. Auch dieses ergibt sich mit Notwendigkeit aus dem Zwecke des Darlehens. Dasselbe sollte dem Schuldner eine Sache übermitteln zum Zwecke des Gebrauchs und Verbrauchs. Es muß dazu also auch Zeit gegeben werden. Die sofortige Rückleistung derselben oder einer äquivalenten Sache würde den ganzen Darlehensvertrag illusorisch machen. Mit Recht wird daher das Darlehen ein zweiseitiger Vertrag (*contractus bilateralis*) genannt, ein Vertrag mit beiderseitiger Verpflichtung. Der Gläubiger ist verpflichtet, die Rückzahlung nicht vor der festgesetzten oder festzusetzenden Zeit zu verlangen; der Schuldner dagegen muß zur rechten Zeit die Rückleistung vollziehen.

Unschwer erklärt sich aus dieser Auffassung des Darlehens das kanonische Zinsverbot.

3. Die Unerlaubtheit der Zinsen in der kanonistischen Theorie. Unter „usura“, Zinswucher, verstand man jeden Gewinn, welchen der Gläubiger aus dem Darlehen, und zwar als vermöge des Darlehens geschuldet vom Borger verlangte¹.

¹ Vgl. hierzu Benedikts XIV. Enzyklika „*Vix pervenit*“ ad Italiae episcopos, 1. November 1745: „*Peccati genus illud, quod usura vocatur, quodque in contractu mutui propriam suam sedem et locum habet, in eo est repositum, quod quis ex ipsomet mutuo (quod suapte natura tantundem dumtaxat reddi postulat, quantum receptum est) plus sibi reddi velit, quam est receptum ideoque ultra sortem lucrum aliquod, ipsius ratione mutui, sibi deberi contendat.*“ In dieser Enzyklika Benedikts XIV. werden auch die äußeren Zinstitel aufgeführt (s. oben). — In der von Leo X. in der fünften Sitzung des fünften Laterankonzils am 4. Mai 1515 gegebenen Bulle „*Inter multiplices*“ befindet sich folgende der scholastischen Doktrin entlehnte Definition des Wuchers: „*Ea propria est usurarum interpretatio, quando videlicet ex usu rei, quae non germinat, nullo labore, nullo sumptu nullove periculo lucrum foetusque conquiri studetur.*“

Es war ein Gewinn, d. h. etwas in Geld Schätzbares, sei es Geld selbst, oder ein Dienst, eine Verpflichtung usw.

Ein Gewinn aus dem Darlehen; also nicht aus einem andern Vertrag, z. B. einem Gesellschaftsvertrag, Rentenvertrag usw.

Ein Gewinn in Kraft des Darlehens; also nicht vermöge eines dem Darlehen äußerlichen Titels, z. B. des Schadenersatzes, eines besondern Wagnisses usw.

Ein Gewinn, der als ein vermöge des Darlehens geschuldeter gefordert wurde. War demnach das Darlehen nur Anlaß und Beweggrund für den Schuldner, freiwillig dem Gläubiger etwas zu schenken, nicht um einer strengen Verpflichtung nachzukommen, sondern um etwa der Pflicht tätiger Dankbarkeit zu genügen, so lag ebenfalls nach der verbreitetsten Annahme keine „usura“ im verwerflichen Sinne, kein Wucher vor.

Der Zins aber, in Kraft des bloßen Darlehens gefordert, galt als Wucher¹.

Warum so?

Forderung und Schuld erscheinen im gerechten Tauschverkehr in Form einer Gleichung. Das Gleichheitszeichen, welches hier Wertgleichheit bedeutet, darf niemals zur Lüge werden. Wo es seine Wahrheit einbüßt, beginnt der Wucher. Der Gläubiger soll zurückerhalten, was er gegeben oder geopfert, der Schuldner nicht mehr zahlen müssen, als er empfangen oder dem Gläubiger an Opfern auferlegt hat.

Der Darleiher hatte 100 gegeben. Forderte er 110 zurück, so verlangte er mehr, als ihm gebührte. Er bereicherte sich auf Kosten fremden Eigentums, und das war Wucher, eine offenbare Verletzung der „aequalitas permutationis“. Charakteristisch ist die Beweisführung des hl. Thomas von Aquin² in dieser Sache: Es ist gegen die Gerechtigkeit, zweimal dasselbe zu verkaufen oder etwas zu verkaufen, was in sich nichts ist. Eines von beiden aber tut der Zinsnehmer. Entweder empfängt er nämlich den wucherischen Zins für das Darlehensobjekt selbst oder für dessen Gebrauch. Im ersteren Falle verkauft er zweimal dasselbe bzw. erhält einen doppelten Preis für das Darlehensobjekt, die Rückzahlung des Kapitals

¹ Beim Darlehenswucher wurde wohl auch unterschieden zwischen dem Wucher am Stamme (*usurae palliatae*), dem Wucher an den Bedingungen und dem Zinswucher. Der Wucher am Stamme umfaßt alle Fälle einer durch den Darlehensvertrag zum Schaden des Schuldners herbeigeführten Differenz zwischen geliehener und zurückzuerstattender Schuldsumme. Der Wucher an den Bedingungen, vielfach der Ausgangspunkt für eine ganze Kette von Wuchergeschäften, bezieht sich auf die durch den Leihevertrag selbst erschwerte Einlösung der Pfänder, die Festsetzung der Termine in einer Weise, daß der Schuldner sie voraussichtlich nicht einhalten kann, die Ausbedingung übermäßiger Konventionalstrafen in gewinnlicher Absicht für den Fall der Fristversäumnis u. dgl. Der Zinswucher endlich oder der Wucher im engsten Sinne ist die Aneignung fremden Eigentums durch Beziehung ungerechter Zinsen im Darlehensverkehr.

² S. theol. 2, 2, q. 78, a. 1.

und den Zins. Im zweiten Falle bezieht er einen Preis für etwas, das, für sich genommen, nicht wertlich schätzbar ist. Der Gebrauch eines Dinges, welches durch den Gebrauch zerstört wird, verloren geht, aufgebraucht wird, hat keinen von dem der Sache selbst verschiedenen Wert. Stets wird nämlich vorausgesetzt, daß Fungibilien, und zwar Konsumtibilien, Gegenstand des Darlehens seien und daß überdies eine wirkliche Eigentumsübertragung desselben durch den Kontrakt bewirkt werde.

Das Darlehen in sich konnte also kein lukratives Geschäft sein. Dieses Prinzip verhinderte jedoch keineswegs, auf Grund besonderer Rechtstitel im einzelnen Falle einen Mehrbezug zu gestatten, um so weniger, als ein Rechtsanspruch auf Ersatz wirklich gebrachter und in Geld schätzbarer Opfer ebensosehr eine Forderung der ausgleichenden Gerechtigkeit ist wie die Wertgleichheit zwischen Leistung und Gegenleistung im Tauschverkehr. Es wäre daher verfehlt, wenn man in der Einführung der Zinstitel einen Abfall vom früheren Standpunkt, eine dem sich entwickelnden Kapitalismus gemachte Konzession erblicken wollte, statt die logische konsequente Durchführung und dem steigenden Verkehr angepaßte Fortbildung des einen großen Verkehrsgesetzes von der „iustitia commutativa“.

4. Zinstitel. 1. Risikoprämie (*periculum sortis*). Bereits der hl. Thomas entwickelt ihre prinzipielle Berechtigung. „Res, quae extra periculum possidentur eiusdem speciei, plus aestimantur, quam eadem in periculo existentes.“¹ Die Gefahr vermindert den Wert der gefährdeten Sache. Demgemäß gewinnt die Risikoprämie den Charakter einer Kompensation, einer „usura compensatoria“, welche von den Kanonisten durchgängig anerkannt, wie die „usura lucratoria“ aus dem Darlehen als solchem allgemein verworfen wurde.

Welcher Art aber mußte die Gefahr sein, damit sie wertmindernd auf die Darlehenssumme wirkte und somit einen Ersatzanspruch begründete?² Die Gefahr mußte eine wahre und außerordentliche sein. Es genügt vor allem nicht jene allgemeinste Gefahr, der alle Güter unterliegen, durch elementare Kraft vernichtet, durch die Bosheit der Menschen zerstört oder entwendet zu werden, solange nicht die Überantwortung des Geldes an den Schuldner diese und ähnliche ganz allgemeine Gefahren in besonderer Weise steigerte. Ferner genügte auch nicht die jedem Darlehen als solchem eigentümliche Gefahr. „Wird eine Geldsumme in versiegeltem Beutel in fremde Verwahrung gegeben, so vertraut der Eigentümer der Redlichkeit des andern; diese aber vorausgesetzt, kann ihm das Schicksal des Vermögens des Empfängers gleichgültig sein. Denn wenngleich derselbe verarmt, wird noch immer der versiegelte Beutel bei ihm gefunden und durch Vindikation dem Eigentümer gerettet werden. Nicht so, wenn dieselbe Geldsumme als Darlehen gegeben war; denn wenn nun der redliche Emp-

¹ Ebd. opusc. 75, c. 6.

² S. Alphons. lib. 3, tr. 5, n. 764.

fänger insolvent wird, so ist das Geld für den Geber verloren. Die höhere Gefahr also, der sich der Geber bei dem Darlehen unterwirft, unabhängig von der redlichen Gesinnung des Empfängers, gründet sich darauf, daß der Geber das Eigentum des Geldes veräußert, also den in der Vindikation enthaltenen Schutz aufgegeben hat.“¹ Allein auch diese dem Darlehen eigentümliche, im Verhältnis zu andern Vertragsarten, wie Depositum, Kommodatum usw., besondere Gefahr bleibt innerhalb der Grenzen des „periculum commune et ordinarium“, ist eine dem Darlehen innerliche, von ihm untrennbare Gefahr, die keineswegs ausreicht zur Begründung eines besondern Anspruchs wegen „periculum sortis“. Alfons von Liguori verlangt hierzu sogar, daß die Gefahr nicht nur ein „verum“ und „extraordinarium“, sondern auch ein „periculum probabiliter imminens“ sei². Dann und nur dann kann von dem dargeliehenen Gelde gesagt werden, daß es an Wert verliert, der Gläubiger somit im Augenblick der Leihe ein in Geld schätzbares Opfer bringt. Es liegt in der Natur der Sache, daß dieser Zinstitel namentlich bei Darlehen in dem damaligen Handel Anwendung finden konnte.

Ein anderer, wohl der praktisch wichtigste Zinstitel ist der Anspruch auf

2. Ersatz des Interesses, des „id quod interest“³. Wenn der Kreditgeber durch die Leihe einen Schaden erlitt oder einen Gewinn verlor, so konnte er Ersatz verlangen.

Wenigstens der „titulus damni emergentis“, der Anspruch auf Ersatz des Schadens sei gewiß, sagt Alfons von Liguori; bezüglich des „titulus lucri cessantis“ war man nicht immer so gewiß. Das „damnum emergens“ ist eben der Verlust eines gegenwärtigen Realwertes, durch sich selbst hinreichend bestimmt und schätzbar; das „lucrum cessans“, als Gegenstand eines Verzichtes auf lohnende Aussichten, repräsentiert regelmäßig einen zukünftigen Wert, der bezüglich seiner Existenz noch in mannigfacher Hinsicht bedingt, kurz, als ebenso ungewiß erscheint, wie überhaupt Zukünftiges für den Menschen ungewiß zu sein pflegt. Indes wurde doch der „titulus lucri cessantis“ ziemlich allgemein anerkannt; aber welches waren seine Voraussetzungen?

Durch das Darlehen selbst mußte der Gläubiger tatsächlich außerstande gesetzt sein, seiner wirklich vorhandenen, nicht bloß fingierten, Absicht gemäß von einer objektiv ihm gebotenen Möglichkeit anderweitiger gewinnbringender Verwendung seines Geldes Gebrauch zu machen. Einzig die Bezugnahme auf ein in Aussicht genommenes konkretes und bestimmtes Geschäft, zu dessen Betreibung der Gläubiger gerade dieses Geld, das er jetzt dem Schuldner leiht, verwenden wollte und konnte, rechtfertigen den Ersatzanspruch wegen entgangenen Gewinnes. Hätte der Gläubiger anderes und für Betreibung jenes determinierten Geschäfts disponibles Geld gehabt,

¹ v. Savigny, System des römischen Rechts V 514.

² Lib. 3, tr. 5, n. 764 (8). ³ S. Alphons. lib. 3, tr. 5, n. 768 ff.

so hätte er einen Ersatzanspruch nicht erheben können; ein etwaiger Verlust würde sich ja hier nicht so sehr auf das Darlehensverhältnis, als vielmehr auf den Willensentschluß des Gläubigers, von jenem andern disponiblen Gelde keinen Gebrauch zu machen, zurückführen. Wie sehr der „titulus lucri cessantis“ ein in seiner konkreten Gestaltung erfaßbares, in seinen Erfolgen wenigstens einigermaßen berechenbares, determiniertes Geschäft voraussetzte, geht auch daraus hervor, daß man verlangte, der Gewinn dieses Geschäftes solle nicht zur vollen Höhe im Interesseersatz angerechnet werden, sondern „iuxta aestimationem spei et periculi et deductis expensis“, nach einer wohlbegründeten Ansicht auch mit Abzug eines Lohnes für die eventuelle eigene Arbeitsleistung bei demselben. Das ist der „titulus lucri cessantis“ im Sinne der alten Moralisten und Kanonisten.

Der letzte der Zinstitel:

3. Verzugszinsen, Konventionalstrafe, bietet prinzipiell keine Schwierigkeit. Die Konventionalstrafe ist in der scholastischen Theorie jedenfalls nicht, wie die übrigen Zinstitel, ein Ersatzmittel, dessen Berechtigung und Grenzen aus der Wahrung irgend einer „aequalitas permutationis“ nachzuweisen wären, vielmehr lediglich eine kontraktlich festgestellte mäßige Strafe für größere und verschuldete Versäumnisse der vereinbarten Fristen seitens des Schuldners. Die Konventionalstrafe ist wesentlich Strafe und als solche zu beurteilen. Wo daher keine Schuld, sei es als Betrug, sei es als grobe Fahrlässigkeit, vorlag, durfte eine Konventionalstrafe überhaupt nicht eingefordert werden. Die „poena conventionalis“ bildet einen Fall des restitutionspflichtigen „Wuchers an den Bedingungen“, sobald sie nicht nur als Vertragsbestärkungsmittel, sondern in gewinnlicher Absicht gefordert wird. Es wäre das eben eine titellose, ungerechte Bereicherung für den Gläubiger. Eine solche Absicht ist zu präsumieren, wenn der Gläubiger die Fristen planmäßig so gestellt hat, daß der Schuldner sie nicht einhalten kann und daher ohne eigenes Verschulden in die Strafe fallen muß.

5. Die spätere Stellung der Kirche. In der seelsorglichen Praxis sollten fürderhin nach Weisungen der Pönitentiarie diejenigen, welche einen mäßigen Zins nehmen, heutzutage nicht beunruhigt werden. Der neue „Codex Iuris Canonici“ (can. 1543) geht noch weiter. Dort heißt es: „In praestatione rei fungibilis non est per se illicitum de lucro legali pacisci, nisi constet ipsum esse immoderatum, aut etiam de lucro maiore, si iustus ac proportionatus titulus suffragetur.“¹

Man hat die veränderte Stellungnahme der Kirche wohl auch auf ihre Milde gegenüber einer durch den Kapitalismus tief gesunkenen Zeit, auf ihre Barmherzigkeit gegenüber der Herzenshärte der Menschen zurückführen zu können geglaubt². Der Theolog wird einer solchen Auffassung

¹ Vgl. auch die Strafbestimmungen can. 2354, § 1.

² Vgl. Vogelsangs Lehren von Wiard Klopp 590.

berechtigte Bedenken entgegenbringen. Das göttliche Sittengesetz bleibt unwandelbar, ewig dasselbe, die Kirche aber nach katholischer Auffassung zu jeder Zeit dessen treue Hüterin. Sie verlangt nicht von allen Gliedern die höchste Vollkommenheit, sie ist milde und nachsichtig gegen die Fehlenden, aber dem Verbrechen hat sie nie und nirgends eine allgemeine Duldung gewährt, seine Beunruhigung verboten. Wäre heutzutage der mäßige Zinsbezug objektiv und in sich eine Verletzung der „iustitia commutativa“, eine unerlaubte, naturrechtswidrige Beraubung des Schuldners, so würde die Kirche mit ihrer neuen Praxis an die im Zeitalter des Kapitalismus Lebenden nicht bloß die mildesten Ansprüche gestellt haben, sie hätte für die weitesten Kreise der menschlichen Gesellschaft, ihre eigenen religiösen Institute eingeschlossen, ein Verbrechen der abscheulichsten Art, den Wucher, ein dem Naturgesetz widersprechendes, innerlich schlechtes und verwerfliches Verfahren geduldet. Der etwaige gute Glaube des Zinsnehmers, soweit von demselben überhaupt die Rede sein könnte, mochte diesen selbst entschuldigen, aber die Handlungsweise der Kirche wäre dadurch keineswegs gerechtfertigt, wenigstens der begründete Schein einer moralischen Unterstützung des Wuchers durchaus nicht beseitigt¹.

Um die moderne, kirchliche Praxis richtig zu verstehen, muß der Katholik daher wohl andere Wege beschreiten.

Welches war der tiefste Grund, auf dem das kanonische Zinsverbot beruhte?

¹ Die römischen Entscheidungen (non sunt inquietandi) haben nach Gury-Ballerini (Comp. theol. mor. I, n. 864 A.) nicht die Bedeutung einer bloßen Duldung, sondern einer wahren Erlaubnis. Joseph Landner (Das kirchliche Zinsverbot und seine Bedeutung [1918]) meint, die alten und strengen kirchlichen Zinsverbote bestünden auch heute noch in voller Kraft weiter. Die Kirche habe nur erklärt, daß einzelne in Zinsangelegenheiten nicht zu beunruhigen seien; sie müßten aber einer etwa in Zukunft erfolgenden Entscheidung des Heiligen Stuhles sich zu unterwerfen bereit sein: „Dummodo sint parati stare mandatis S. Sedis“, so heißt es ja in den römischen Antworten auf Anfragen über Zinsangelegenheiten. Aus dem Hinweis auf eine eventuelle zukünftige Entscheidung folgt nun nicht, daß die alten Wuchergesetze in unveränderter Form heute in Kraft seien. Eine klare Entscheidung ist übrigens nun auch durch den Kanon 1543 des „Codex Iuris Canonici“ getroffen worden. Dem Darleiher wird dadurch, wie gesagt, gestattet, einen mäßigen gesetzlichen Zins auszubedingen. Wir stimmen Cathrein bei, wenn er sagt, das „lucrum legale“ sei so zu deuten, daß unter „Gesetz“ nicht nur das Gesetz im eigentlichen und strengen Sinne, sondern auch die allgemeine Gewohnheit oder auch die „communis aestimatio hominum“ über die Höhe des gerechten Zinses zu verstehen sei: „Daß diese Bestimmung des kirchlichen Gesetzbuchs über die Enzyklika Benedikts XIV. hinausgeht, liegt auf der Hand, da es das vertragsmäßige Übereinkommen über einen mäßigen Zins gestattet. Ja es gestattet noch einen größeren Gewinn oder Zins als den allgemein anerkannten (den Marktpreis der Darlehen), wenn ein gerechter und entsprechender Titel vorliegt. Mit Recht sagt darum A. Vermeersch (Summa novi iuris [1918] n. 603), durch den Kanon 1543 werde das mäßige Zinsnehmen gewissermaßen kanonisiert“ (Cathrein in Stimmen der Zeit XCVII [1919] 149 ff.; Ders. Moralphilosophie II⁵ 366 ff.).

Die kirchliche Zinslehre erblickte in dem Zinsbezug aus dem Darlehen an und für sich eine Verletzung der ausgleichenden Gerechtigkeit. Ein solcher Zins, welcher der „*aequalitas permutationis*“ entgegen ist, galt ihr vom Standpunkt des positiven göttlichen Gesetzes wie des Naturrechts als verwerflich. Gelingt es nun, darzutun, daß der mäßige Zins in den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen die „*aequalitas permutationis*“ nicht verletzt, so ist eben damit nachgewiesen, daß der heutige Zins nicht jene von der Kirche verworfene „*usura*“ darstellt, vielmehr mit dem Fundamentalgesetz der kirchlichen Zinslehre in Einklang steht. Der Beweis wird aber um so vollkommener, wenn wir zugleich nachweisen, daß auch der heutige Zins, trotz der Zulässigkeit, seinen Rechtsgrund gleichwohl nicht im Darlehensvertrag formell genommen, sondern in den äußeren Wirtschaftsverhältnissen besitzt, zwar an jedes Darlehen sich rechtlich anschließen kann, jedoch aus einem dem Darlehensvertrag als solchen nicht wesentlichen Umstand sich herleitet.

Zwei Tatsachen begründen einen tiefgreifenden Unterschied zwischen den mittelalterlichen und den späteren Wirtschaftsverhältnissen: 1. Die ungleich bedeutendere Ausdehnung der Produktion und des Verkehrs, wobei enorme Summen von den wachsenden Unternehmungen verschlungen wurden. 2. Der Umstand, daß jeder, der über die nötigen Geldmittel verfügt, am Erwerbsleben zum eigenen Vorteil sich beteiligen konnte.

Geld ist infolgedessen die beliebteste und gesuchteste Ware geworden. Wer Geld besitzt, kann alles, jedenfalls vieles damit machen: Unternehmungen gründen, Arbeiter anwerben, selbst produzieren oder Teilnehmer von Handelsgesellschaften der mannigfachsten Art werden, von Aktiengesellschaften, produktiven Genossenschaften u. dgl., alles Gelegenheiten, um Gewinn zu machen.

Dürften wir vielleicht hieraus schon unmittelbar den Schluß ziehen: Wer unter solchen Verhältnissen jemand ein Darlehen gibt, gewährt dem Schuldner die Möglichkeit, Gewinn zu machen, eine Möglichkeit, die ohne Zweifel in Geld schätzbar ist? Er hätte demnach den rechtlichen Anspruch auf einen Zins als Gegenleistung für den dem Schuldner geleisteten ökonomischen, in Geld schätzbaren Dienst. Allein diese Schlußfolgerung wäre doch voreilig gemacht. Daraus, daß die Möglichkeit, Gewinn zu erwerben, für den Schuldner eine wertliche Bedeutung hat, folgt nämlich noch nicht, daß sie im Darlehensverkehr auch für den Gläubiger wertlich schätzbar sei und als Teil seiner Leistung ihm angerechnet werden könne. Die Darlehenssumme ist nämlich, wie oben ausgeführt, durch den Vertrag in das Eigentum des Schuldners übergegangen; an dem mit diesem Gelde gemachten Gewinn hat also der Gläubiger keinen Anteil. „Wer den Garten weggegeben hat, kann nicht mehr drinnen Gras holen.“ Es wäre also

ein Fehlschluß, wenn man aus dem Umstand allein, daß durch das Darlehen die Möglichkeit gewinnreicher produktiver Tätigkeit u. dgl. veranlaßt wird, daß sie aufseiten des Schuldners entsteht, folgern wollte, sie sei nun auch vom Gläubiger geleistet worden.

Auch im Mittelalter gab es schon Produktivdarlehen, entstand somit aufseiten des Schuldners im gegebenen Falle die Möglichkeit produktiver Wertbildung; allein dieselbe blieb nur innerhalb des persönlichen Geschäftskreises einer im Verhältnis zu späterer Wirtschaftsepoche und auch im Verhältnis zur Gesamtzahl aller damaligen Darlehensverhältnisse geringeren Anzahl von Personen, durch deren individuelle Lage bedingt, ohne die Natur einer den gesamten Darlehensverkehr beherrschenden, hinreichenden allgemeinen Tatsache anzunehmen, und konnte somit nicht über die Grenzen eines individuellen Gebrauchswerts hinauskommen. Erst seitdem, nicht nur im Gebiet einzelner Städte, sondern in der gesamten Wirtschaft, die produktive Anlage zur vorherrschenden Verwendung des Geldvorrats, insbesondere auch der im Darlehensverkehr übermittelten Summen wurde, vollzog sich allmählich der Übergang vom rein individuellen Gebrauchswert zum allgemeinen Tauschwert. Jetzt war die Kreditleistung nicht mehr bloße Hingabe einer Geldsumme und Belassung derselben für eine gewisse Zeit in der Hand des Schuldners, vielmehr schloß sich jetzt an jene Belassung allgemein ein besonderer Effekt, welcher in sich selbst wertlich schätzbar, nicht lediglich individuellen Voraussetzungen entsprang, sondern seine Regelmäßigkeit, Allgemeinheit der alles beherrschenden Produktion usw. verdankte. Diese Allgemeinheit kam auch dem Gläubiger zu statten, insofern ein regelmäßig mit seiner Leistung verbundener Erfolg als Wirkung dieser Leistung bezeichnet werden durfte, während es bloße Bedingung für das Zustandekommen jener Wirkung im Einzelfalle blieb, daß gerade dieser Schuldner das Geld vorteilhaft zu verwenden verstand, daß er Produzent war oder erfolgreich produzieren konnte. Damit waren aber die notwendigen objektiven Voraussetzungen gegeben, um die Kreditleistung im allgemeinen als Ursache jenes besondern Effekts zu bezeichnen.

Die reale Möglichkeit, Gewinn zu machen, wurde verursacht durch die bloße Verfügbarkeit größeren Geldkapitals; jene Verfügbarkeit wird unmittelbar durch den Akt der Kreditierung vom Gläubiger bewirkt oder geleistet. Also leistete der Gläubiger auch die mit jener Verfügbarkeit in den neuen Verhältnissen per se verbundene Möglichkeit, Gewinn zu machen, nach dem alten Prinzip: „Causa causae est causa causati.“

Waren so nun einmal die objektiven Grundlagen der Anerkennung jener erweiterten wertlichen Bedeutung der Kreditleistung gegeben, so konnte die Anerkennung der speziellen wertlichen Bedeutung der Kreditleistung im Urteil und in der Schätzung der wirtschaftenden Menschheit nicht lange fehlen. Der Zins gehörte nun mit zur gerechten Gegenleistung.

Man hat diese von uns zuerst in der Innsbrucker „Zeitschrift für katholische Theologie“¹ entwickelte Auffassung „Theorie der ökonomischen Leistung oder Dienstleistung“ genannt. Wir akzeptieren diese Bezeichnung und erblicken dementsprechend — „salvo meliore iudicio“ — in dem Zins der modernen Epoche den Preis, die Gegenleistung für einen wertlich schätzbaren Dienst, d. i. für die durch Kreditierung einer Geldsumme mit beträchtlicher Allgemeinheit gewährte Möglichkeit des Gewinnerwerbs.

Welche Vorteile bietet nun diese Theorie?

1. Sie löst in einfacher Weise den scheinbaren Widerspruch zwischen alter kirchlicher Gesetzgebung und heutiger kirchlicher Praxis. Der Zins allein in Kraft des Darlehens gefordert, galt als Wucher deshalb, weil er eine Verletzung der „iustitia commutativa“ enthielt. Unter den neuzeitlichen wirtschaftlichen Verhältnissen erscheint jedoch der Zins als Gegenleistung für einen in Geld schätzbaren besondern Dienst, der sich mit dem Darlehen auf Grund jener äußeren Wirtschaftsverhältnisse verbindet.

2. Die Theorie der ökonomischen Dienstleistung unterscheidet sich vorteilhaft von andern zur Begründung des Zinsbezugs aufgestellten, auch speziell auf den Darlehenszins angewendeten oder anwendbaren Theorien². Wir berücksichtigen hier nur die vornehmlichsten.

a) Die Nutzungstheorie, verteidigt von Say, Knies, Menger u. a., bezeichnet den Zins als Entgelt für die überlassene Nutzung eines Geldkapitals. Allein diese Auffassung widerspricht der Natur des Darlehensvertrags, weil durch denselben das Eigentum an der Darlehenssumme auf den Schuldner übertragen wird, nicht eine bloße Nutzung³.

b) Die Produktivitätstheorie schreibt dem Gelde unter den neuzeitlichen Verhältnissen eine besondere Produktivität zu. Mit Unrecht, wie uns scheint. Als Tauschmittel und Wertmaß⁴ ist das Geld gewiß nicht unmittelbar produktiv. Daß aber das Geld seinem Besitzer die Möglichkeit eines Gewinnes gewährt, führt sich nicht auf eine Eigenschaft des Geldes, auf eine dem Gelde eigene Produktivität zurück, sondern

¹ 12. Jahrg. 36 ff. — Vgl. auch die Darlegung dieser Theorie in Antonii Ballerini, *Opus theol. morale*, herausgegeben von Dominikus Palmieri III (1890) 652 ff.

² Vgl. Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins* 72 ff.

³ Hermann und Mithoff fassen den Zins als Vergütung für die Entbehrung der Nutzung an der Darlehenssumme auf. Vgl. unten „Interessetheorie“. — P. Ballerini (Gury-Ballerini, *Theol. mor.* I, n. 288 853) meint, bei der Geldleihe seien zwei Kontrakte möglich: ein „contractus gratuitus“ und ein „contractus onerosus“, ein eigentliches Darlehen und eine Art Vermietung der Geldsumme. Allein das Geld ist eine „res fungibilis“ und „primo usu consumptibilis“. Darum kann es nicht vermietet werden, weil es keine Nutzung, „salva rei substantia“, zuläßt.

⁴ Über diese doppelte Funktion des Geldes vgl. K. Scheimpflug, *Referat betreffend den Wucher im modernen Geldwesen und Geldverkehr* (1892).

auf die Ausdehnung der kapitalistischen Produktion¹. Vertreter der Produktivitätstheorie sind Scipio Maffei, Mastrofini, Kardinal de la Luzerne, ferner Lauderdale, Carey, Walker, Rossi, Garnier, Molinari, Cauwès, Leroy-Beaulieu, Fischer, v. Thünen usw.

c) Die Interessetheorie erblickt im Zins einen Ersatz für entgehenden Gewinn, und zwar wird behauptet, daß ein jeder heutzutage den Interestitel auf Ersatz des „lucrum cessans“ geltend machen könne, weil ein jeder unter den gegenwärtigen Verhältnissen mit Geld Gewinn machen könne. Diese Theorie deckt sich in den sachlichen Voraussetzungen mit der unsrigen. Ihre juristische Formulierung jedoch ist vielleicht nicht einwandfrei. Sobald man vom Ersatz eines Schadens oder Gewinnverlustes redet, tritt das individuelle Moment sofort in den Vordergrund. Wäre z. B. der Schaden oder Gewinnverlust zu bestimmen, den etwa eine Überschwemmung verursachte, so würde man nicht eine allgemeine Taxe auf alle Beschädigten zugleich anwenden können, sondern für jeden einzelnen die Höhe des Schadens und Gewinnverlustes insbesondere bestimmen müssen. Es gibt keinen Marktpreis für Interesseersatz; der heutige Zins aber erscheint in Form eines allgemeinen Preises².

d) Böhm-Bawerk erblickt den Rechtsgrund des Zinses in der Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und zukünftigen Gütern. Man vertauscht die gegenwärtigen Güter gegen zukünftige, und da die ersteren höheren Wert haben wie die letzteren, so muß der Betrag der zukünftigen Güter höher sein wie der Betrag der gegenwärtigen.

Allein die bloße Zeitdifferenz für sich allein begründet keine Verschiedenheit des Wertes. Es muß die Möglichkeit, in der Zwischenzeit Gewinn zu machen, hinzutreten. Die Theorie Böhm-Bawerks ist daher unzureichend. Sie muß eine der andern Theorien zu Hilfe nehmen, um zu erklären, warum gegenwärtiges Geld einen höheren Wert hat wie zukünftiges.

e) C. Rodbertus, A. Schäffle und A. Wagner betrachten die Kapitalisten als Funktionäre der Gesellschaft für die Bildung und Bewahrung des nationalen Produktionsfonds. Im Zins empfangen sie den

¹ Darum halten wir auch jene Ausdrucksweise, welche von einer bloß „virtuellen“ Produktivität des Geldes spricht, für mißverständlich. Analysiert man den Ausdruck „virtuelle“ Produktivität, so besagt er nichts anderes, als daß unter den heutigen Verhältnissen im weitesten Umfange die Möglichkeit besteht, das Geld zu produktiven Zwecken zu verwerten. Das ist aber keine Eigenschaft des Geldes mit seinen ursprünglichen Funktionen, sondern eine Folge der heutigen Verhältnisse für den Geldbesitz.

² Die Interessetheoretiker betonen, daß der Gläubiger durch kreditweise Überlassung des Geldes ein Opfer bringe. Das bestreiten wir nicht, fügen vielmehr bloß hinzu, daß die Kreditleistung für den Empfänger in gleicher Weise ein in Geld schätzbarer Vorteil sei, und zwar bei den neuzeitlichen Verhältnissen mit einer gewissen Allgemeinheit.

Lohn für ihre Verdienste um die Gesamtheit. Diese Auffassung geht doch mehr oder minder von der staatssozialistischen Voraussetzung aus, daß die Eigentümer als solche Beamten seien, welche einen Teil des Nationalvermögens im öffentlichen Interesse zu verwalten hätten. Man kann die Pflichten des Eigentums stark betonen, ohne an die Vorstellung eines staatlichen Obereigentums zu appellieren.

f) Senior, Bastiat, Courcelle-Seneuil, Mac Culloch u. a. erblicken in dem „Kapitalgewinn“ auch des Kreditgebers den Lohn für die „Arbeit des Sparens“ bei Bildung des darzuleihenden Geldkapitals oder die Entschädigung für die Enthaltbarkeit von dem unmittelbaren, persönlichen Genuß, den sog. „Entbehrungslohn“. Man hat in diesen Titeln den allgemeinen Rechtsgrund des Zinses für alle Darlehen jeder Wirtschaftsepocha zu finden vermeint. Welchem Schuldner wäre es indes je eingefallen, den Gläubiger dafür belohnen zu wollen, daß dieser reich geworden? Er zahlt seine Zinsen für den Vorteil, der ihm gewährt ist, ohne Rücksicht darauf, ob der Kapitalist durch persönliche Sparsamkeit, Erbschaft oder Betrug in den Besitz seines Geldes gekommen. Die zweite Ansicht nähert sich schon mehr der Wahrheit. Falls der Gläubiger im Akte der Kreditleistung selbst ein in Geld schätzbares Opfer bringt, gebührt ihm zweifelsohne ein entsprechender Ersatz. Eben dieses Opfer wäre aber gerade in seiner Allgemeinheit und allgemeinen wertlichen Bedeutung nachzuweisen. Wir erwähnten schon den niederschmetternden Hohn, mit welchem Lassalle jene Theorien bekämpft. Auch Roscher bemerkt hierzu: „In einer Zeit von Nabobismus und Pauperismus, wo die einen ohne die mindeste eigentliche Entbehrung ungeheuer sparen können, die andern selbst mit der größten Entbehrung gar nicht, ist es erklärlich, wenn die Sozialisten den Ausdruck ‚reward for abstinence‘ verhöhnen.“¹

g) Manche Schriftsteller glaubten, beim Produktivdarlehen (Darlehen zu produktiven Zwecken) sei der Zins rechtlich begründet, beim Konsumtivdarlehen (Darlehen zur Bestreitung von Konsumtionsbedürfnissen) dagegen nicht². Für die Beurteilung der Gerechtigkeit

¹ Grundlagen § 189.

² Lassalle (Herr Bastiat-Schulze [1864] 163 ff.) bedient sich dieser Unterscheidungen, um die verschiedene Beurteilung des Zinses in alter und neuer Zeit zu erklären: „Geborgt wurde im Altertum wie bei uns. Weil aber und so lange im Altertum ganz oder vorherrschend Anlaß und Gelegenheit gefehlt, das Gelddarlehen in fremder Produktion anzulegen, . . . so werden, so lange dies ausschließlich oder auch nur vorherrschend der Fall ist, Gelddarlehen meist also nur zu konsumtiven Zwecken begehrt werden. Sie werden also aus persönlicher Not und Verlegenheit nachgesucht. . . . Ein zu bloßem Konsumtivzweck gemachtes Darlehen, durch welches der Borger keineswegs reicher wird, als er war, die persönliche Not und Verlegenheit eines Menschen zur Ausbeutung benützen zu wollen, ist aber allerdings schändlich, und das hat das Altertum und die Kirche mit Recht gefühlt. Umgekehrt werden zwar in den modernen Zeiten auch noch Anlehen genug zu konsumtiven Zwecken gemacht. Aber bei weitem vorherrschend ist jetzt das Produktivdarlehen, das vom Borger zur Anlage in produktiven Unternehmungen gemachte Darlehen. Dieses Darlehen entspringt zwar auch noch aus einer Ver-

eines Tauschvertrags kommt es aber nicht auf den Zweck des Tausches, sondern lediglich darauf an, ob dem Äquivalenzgesetz Genüge geleistet wird. Ist beim Darlehen der mäßige, dem Marktpreis oder der gesetzlichen Taxe entsprechende Zins heute erlaubt, so gilt dies, insofern die Gerechtigkeit in Frage ist, auch für das Konsumtivdarlehen. Die Liebe allerdings kann den Geldverleiher verpflichten, beim Notdarlehen Armen und Unglücklichen gegenüber auf den Zins zu verzichten.

Es scheinen also viele Gründe für die „Theorie der ökonomischen Dienstleistung“ in der Darlehenszinsfrage zu sprechen. Von theologischer Seite wurde jedoch das Bedenken geltend gemacht, daß in dieser Auffassung das „mutuum ratione sui“ Zins bringe, was von der alten kanonistischen Zinslehre abgelehnt worden sei. „Videant consules!“

6. Höhe des Zinses. Insoweit der Preis des Darlehens in einem Marktpreis zum Ausdruck gelangt, bildet sich dieser zunächst nach den gleichen allgemeinen Preisbestimmungsgründen, wie der Preis anderer sachlicher Güter und Leistungen, hier also nach der Menge des für Darlehenszwecke verfügbaren und angebotenen Geldes, der Größe der Nachfrage nach Darlehen, der Größe des Gewinnes, der für gewöhnlich mittelst des Geldes gemacht werden kann, der allgemeinen Wertschätzung der Darlehen, die wiederum vom Stande und der Entwicklung der Volkswirtschaft abhängt.

Es treten aber gerade im Darlehensverkehr noch besondere, die Zinshöhe beeinflussende Momente hinzu; so alles das, was oben bei der Lehre von den speziellen Zinstiteln aufgeführt wurde, wie persönliche Opfer des Darleihers, Interesseersatz, Risikoprämie, die Bedingungen der Kreditgewährung, ihre Sicherstellung usw.

Gleichwohl kann man doch die Darlehensfälle in gewisse Gruppen zusammenfassen, innerhalb welcher für längere oder kürzere Zeit der Zins sich auf gleicher Höhe erhält und wo auch Schwankungen in annähernd gleicher Weise sich vollziehen. Die beiden wichtigsten hier in Betracht kommenden Gruppen sind: 1. Langfristige Darlehen mit zuverlässiger Sicherstellung (hypothekarische Sicherung, Haftung großer, kapitalkräftiger, leicht kontrollierbarer Wirtschaften). Dahin gehören Staats- und Kommunalschuldverschreibungen, Pfandbriefe, Obligationen von Banken, großen Industrie- und Verkehrsunternehmungen. 2. Kurzfristige Darlehen auf Personalkredit oder gegen Faustpfand. Hierhin gehören: Wechsel-, Lombard-, Eskompte-, Kontokorrentdarlehen, Depositen-, Report- und Deportgeschäfte. Es entscheidet in dieser Gruppe der Zinsfuß der Eskomptedarlehen, der Diskontosatz der Notenbanken¹.

legenheit, aber nur aus der einen Verlegenheit, reicher zu werden, und ganz konsequent entschließt sich daher der Ausleiher, diese Verlegenheit liebend mit dem Borger zu teilen. . . . Der Gegensatz der antiken und der bürgerlichen Anschauung von dem Zinsnehmen: jede von beiden wird bestimmt durch die zu ihrer Zeit vorherrschende ökonomische Natur des Darlehens.“

¹ Philippovich, Grundriß I ¹¹ 361 ff.

Die von den meisten Staaten nach Beseitigung des Zinsverbots zunächst eingeführten Zinstaxen haben in der nationalökonomischen Literatur wenig günstige Beurteilung gefunden: Streng durchgeführt würden sie den Darlehensverkehr zum Schaden der Volkswirtschaft hemmen, bei schwacher Kontrolle aber würde die Taxe leicht umgangen werden. Liefße man auch die Zinstaxe mit dem durchschnittlichen, mittleren, landesüblichen Zinsfuß übereinstimmen, so gebe es doch gerade wieder für die verschiedenen konkreten Darlehen so viele besondere Gründe, um ein Abweichen von dem landesüblichen mittleren Zinsfuß zu rechtfertigen, daß die Zinstaxe schon deshalb praktisch ihre Geltung verliere. „Gleichwohl“, sagt Roscher¹, „hat sich die völlige Aufhebung der Wuchergesetze nicht unter allen Umständen bewährt; und der Staat sollte sich wohl hüten, durch unvorsichtige Redaktion seine Richter in die Lage zu versetzen, daß sie zwangsweise zur Durchführung unzweifelhaft sittenwidriger, ja empörender Verträge mitwirken müßten.“

Wir haben schon an anderer Stelle den Begriff des Wuchers mit Schaub ganz allgemein formuliert als jede vertragsmäßige Aneignung eines offenkundigen Mehrwerts². Der Zinswucher ist nur eine Form oder Art des Wuchers. Zur Zeit des Zinsverbots galt jeder aus dem Darlehen als solchen, wie oben ausgeführt wurde, ohne besondern Titel bezogene Zins als Wucher. In der Zeit der Zinstaxen war der von der Taxe ohne speziellen rechtfertigenden Grund abweichende Zins Wucher. Wo die Zinstaxen fehlen, wird man die Abweichung von dem für die betreffende Darlehensgruppe landesüblichen Zins als wucherisch bezeichnen können, wenn nicht ein besonderer Grund für den Spezialfall die Abweichung rechtfertigt³.

Verletzung der Äquivalenz, der „*iustitia stricta commutativa*“, bleibt jedenfalls auch heute noch das allgemeine wucherische Moment in den zweiseitigen Verträgen. Die Ausbeutung irgend einer besondern Notlage dagegen ist lediglich die häßliche Schale, der erschwerende Nebenumstand, die Qualifikation, welche zur Ungerechtigkeit des Wuchers das Verbrechen der in besonderer Weise verletzten Liebe hinzufügt. Eine andere Notlage wird für den Wucher an sich nicht vorausgesetzt als die allen Menschen gemeinschaftliche, unter Umständen auf fremde Hilfe angewiesen zu sein, keine andere Nötigung ist wesentlich als der Mißbrauch

¹ Grundlagen § 194.

² Oben S. 94 ff. Béla Földes (Sozialökonomie⁴ [ungarisch], 1905) sagt, der Wucher trete in Erscheinung, wenn jemand den Preis seiner Leistung nicht nach den eigenen Opfern, sondern nach dem Nutzen des Käufers bestimme. Die Bestimmung nach dem rein subjektiven Nutzen des Käufers, mit Abweichung von dem allgemein anerkannten Tauschwert bedeutet Verletzung der Äquivalenz. Der allgemein anerkannte Nutz- und Tauschwert bietet dem Verkäufer anderseits die Vergeltung der gesellschaftlich notwendigen Opfer.

³ Vgl. Reichensperger, Die Zins- und Wucherfrage (1879) 82 ff.; L. v. Stein, Drei Fragen des Grundbesitzes (1881) 162.

der wirklichen oder vermeintlichen obligatorischen Kraft des geschlossenen Vertrags. So hat man den Wucher jahrhundertlang aufgefaßt, und auch heute ist unsres Erachtens keine Veranlassung vorhanden, das Verbrechen lediglich in der Ausbeutung fremder Not zu eigenem Gewinn zu erblicken. Der Umstand, daß die moderne Strafgesetzgebung den Schwerpunkt des strafbaren Wuchers mehr oder minder in die Ausbeutung einer Not verlegte, ist jedenfalls für den Nationalökonom und Moralisten kein durchschlagender Grund, die herkömmliche Auffassung zu verlassen. Das Kriminalrecht hat durch Berücksichtigung solcher konkreter Umstände für seine neuen Wuchergesetze ohne Zinstaxe einen festeren Inhalt gesucht.

Wir haben gesehen, daß das verzinsliche Darlehen bzw. der Zinsbezug aus dem Darlehen als solchem durch die geschichtliche Entwicklung der Volkswirtschaft gerechtfertigt wurde. Mit dem Übergang zu neuen Formen und Verhältnissen¹ würde auch die Frage nach der Berechtigung des Zinses erneut zur Diskussion gestellt werden können.

In der Nachkriegszeit hat man auch die Ausnutzung der Notlage des Volkes zur eigenen Bereicherung als „Wucher“ bezeichnet. Es handelt sich dabei um die Verletzung der „iustitia legalis“, der staatsbürgerlichen Verpflichtung auf das Gemeinwohl, sobald derartige Bereicherungen gemeinschädlich wirken, die Not des Volkes steigern können. Auch wenn eine Verletzung der „iustitia commutativa“ im einzelnen Falle nicht erweislich ist, wird die Gesetzgebung der Ausbreitung eines solchen Reichtumsstrebens mit aller Schärfe begegnen müssen.

§ 2.

Miete und Pacht.

Literatur: E. Loening, Art. „Miete und Pacht“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI (3. Aufl.) 685 ff. — H. Paasche und K. Steinbrück, Art. „Pacht“, ebd 972 ff. — W. Wygodzinski, Art. „Pacht“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft II (3. Aufl.) 497. — Wellstein, Art. „Pacht“, im Staalexikon der Görres Gesellschaft III³⁻⁴ 1909. — Daselbst weitere Literaturangaben. — Berghoff-Ising, Die Entwicklung des landwirtschaftlichen Pachtwesens in Preußen (1887). — Rabe, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Pacht (1891). — Thiel, Über Verpachtungsbedingungen (1904). — Über städtische Grundrente vgl. unter andern Mithoff-Schönberg in Schönbergs Handbuch I (4. Aufl., 1896) 675 ff. — Fr. v. Wieser, Die Theorie der städtischen Grundrente. Wiener staatswissenschaftliche Studien IX, Heft 1 (1903). — Ders., Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, im Grundriß der Sozialökonomik Buch 1, Abt. 3, S. 362 ff. — W. Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre (1918) 562 ff. usw. — Vgl. auch die Literatur zur Wohnungsfrage Bd. IV 48 ff. 236 ff.

1. Geschichtliches und Rechtliches. Mit dem privaten Eigentum ist die Voraussetzung und Möglichkeit von Pacht- und Mietverhältnissen gegeben. Der Eigentümer verfügt über Sachen, die er selbst dauernd oder vorübergehend nicht selbst benutzen kann oder will. Er kann diese Sachen verkaufen oder aber an andere vermieten, verpachten, d. h. auf Zeit gegen Vergütung zum Gebrauch überlassen.

¹ Verdrängung des Darlehensvertrags durch den Gesellschaftsvertrag usw.

Das römische Recht unterschied drei Arten von Miete: 1. Die Sachmiete (*locatio conductio rei*); 2. die Dienstmiete (*locatio conductio operarum*): der Vermieter vermietet dabei seine Arbeitskraft bzw. seine Dienste; 3. die Werkmiete (*locatio conductio operis*): der Vermieter übergibt einem Unternehmer seine Sache zur Verarbeitung.

Im heutigen Recht fallen Dienstvertrag und Werkvertrag nicht mehr unter Begriff und Form eines Mietvertrags. Es bleibt also nur die Sachmiete. Bloß Sachen sind jetzt Gegenstand des Mietvertrags.

Die Stellung des Mieters war nach römischem Recht unsicher, ganz vom Eigentümer abhängig. Das traf insbesondere auch bei dem seit der späteren republikanischen Zeit schon „*colonus*“ genannten landwirtschaftlichen Pächter zu. Einen Stand freier, selbständiger Pächter kannte auch die Kaiserzeit nicht. Im Gegenteil sanken die Pächter zu „*coloni adscripticii*“ herab. Sie waren an die Scholle gebunden, mit der sie eventuell auch verkauft wurden. Der Herr erhielt von ihnen eine jährliche Abgabe in Geld oder Früchten. Die Pächter waren, wenigstens noch im 5. Jahrhundert, im wesentlichen den Sklaven gleichgestellt. Gefangene Barbaren wurden oft als „*coloni*“ auf kaiserlichen Domänen und privatem Großgrundbesitz angesiedelt.

Auch die städtischen Mieter waren ungünstig gestellt. In Rom wurden von reichen Leuten große, vielstöckige Häuser und Quartiere (*insulae*) erbaut und verpachtet. Ein Mittelsmann vermietete die Wohnungen in solchen Mietskasernen an kleine Leute, wie er auch die Mieter zu beaufsichtigen hatte. Sonst gab es noch kleinere Wohnungen und Läden (*tabernae*), die, an Häuser angebaut, oft in die Straßen vorgertickt, an Handwerker und Händler vermietet wurden.

Die bauerlichen Leihverhältnisse des Mittelalters gewährten dem Bauern ein dingliches, meist vererbliches Recht an dem Boden, der ihm zur Bewirtschaftung überlassen wurde. Die Abgaben an den Grundherrn bestanden in Zinsen oder Naturalien. Dazu traten meist auch noch mancherlei Dienste. Im ganzen war die Lage der Bauern eine günstigere als in der römischen Zeit. Dafür lastete aber auf den Bauern die nicht leichte Aufgabe der Rodung, Urbarmachung, Bebauung des Bodens.

Bei Gründung der Städte gewährten die Grundherren den Ansiedlern ein erbliches, dingliches Recht (Erbleihe) an der Hausstätte (*area*) gegen einen jährlichen Zins (Haus- oder Hotzins). Mit der Zunahme der Bevölkerung entstanden dann auch zahlreiche persönliche Mietverhältnisse.

Veräußerte der Vermieter das Mietsobjekt, dann galt der Vertrag als gelöst: („Kauf bricht Miete“). Eine Entschädigung des Mieters, die das römische Recht für diesen Fall vorgesehen hatte, wurde in Deutschland bis gegen Anfang des 14. Jahrhunderts dem Mieter und Pächter nicht allgemein zuerkannt. In der späteren Entwicklung jedoch kam der Satz „Kauf bricht nicht Miete“ immer mehr zur Geltung. Beim Übergang des Eigentums am Grundstück oder Haus trat der neue Eigentümer in die Rechte und Pflichten des früheren Eigentümers gegenüber dem Mieter und Pächter ein.

Wichtig für den Pächter war der deutschrechtliche Grundsatz: „Wer sät, der mäh.“ Wer das Gut mit seiner Arbeit bewirtschaftet, soll auch die Früchte einheimsen. Darum mußte auch der neue Erwerber eines Gutes den Pächter bis zum Ende des Wirtschaftsjahres im Besitz des Gutes belassen.

Das preußische Allgemeine Landrecht erkannte dem Mieter und Pächter ein dingliches Recht an der Sache zu. Anders der Code Napoléon. Nach ihm begründet der Miet- und Pachtvertrag nur ein persönliches Rechtsverhältnis zwischen den Kontrahenten. Doch bestimmte der Code, daß der Kauf die Miete nicht breche.

Nach dem deutschen Bürgerlichen Gesetzbuch ist

2. das Mietsverhältnis ein obligatorisches Vertragsverhältnis zwischen Mieter und Vermieter. Durch den Mietvertrag verpflichtet sich der Vermieter, dem Mieter den Gebrauch der vermieteten Sache während der Mietzeit zu gewähren. Der Mieter ist dagegen verpflichtet, dem Vermieter den vereinbarten Mietzins zu entrichten. Kauf bricht nicht Miete. Ein neuer Eigentümer des Mietobjekts tritt an Stelle des früheren Vermieters in den Vertrag ein.

Das Bürgerliche Gesetzbuch hat sich bestrebt, in der Ordnung des Mietsverhältnisses einen gerechten Ausgleich der oft widerstrebenden Interessen der Mieter und Vermieter herbeizuführen. Die vom Gesetz aufgestellten allgemeinen Vorschriften können aber nur für regelmäßige Verhältnisse passen. Es muß darum den Beteiligten vielfach überlassen bleiben, ihr Verhältnis anders zu ordnen, soweit es besondere Umstände zu fordern scheinen. Die meisten der gesetzlichen Normen sind deshalb auch nicht zwingendes, sondern nachgiebiges (dispositives) Recht. Sie kommen nur in Anwendung, wenn die Parteien nichts anderes vereinbart haben.

So konnte es geschehen, daß von einzelnen sogenannten Hausbesitzervereinen umfassende Mietvertragsformulare entworfen wurden, durch deren Unterzeichnung der Mieter auf Bestimmungen des Gesetzes, die zu seinen Gunsten getroffen sind, Verzicht leistet. Mögen nun solche „Normalmietverträge“ immerhin zum Teil durch besondere örtliche Verhältnisse gerechtfertigt sein, es bleibt doch jedenfalls eine wichtige Aufgabe der Mieter selbst, den Mietvertragsentwurf vor der Unterzeichnung zu prüfen oder von Sachverständigen prüfen zu lassen, um einer einseitigen Bevorzugung der Interessen der Vermieter zu entgehen. Aber auch die Gesetzgebung bietet hier einigermaßen Schutz, und zwar mit zwingendem Recht. Mietsverträge, die gegen die guten Sitten verstoßen, sind nach den allgemeinen Rechtsgrundsätzen des Vertragsrechts ungültig. Nichtig ist hiernach insbesondere ein Mietsvertrag, durch welchen jemand unter Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit eines andern sich oder einem Dritten für eine Leistung Vermögensvorteile versprechen oder gewähren läßt, welche den Wert der Leistung dergestalt übersteigen, daß den Umständen nach die Vermögensvorteile in auffälligem Mißverhältnis zu der Leistung stehen. Dadurch soll dem Wohnungswucher vorgebeugt und insbesondere der Arbeiterbevölkerung in Großstädten und rasch aufsteigenden Industriebezirken gegen Ausbeutung der Wohnungsnot Schutz gewährt werden.

Stellt sich ferner heraus, daß eine gemietete Wohnung solche Mängel hat, daß aus ihrer Benützung eine erhebliche Gefahr für die Gesundheit der Mieter entsteht, so kann der Mieter das Mietsverhältnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen. Das sofortige Kündigungsrecht steht dem Mieter auch dann zu, wenn er die gesundheitschädliche Beschaffenheit der Wohnung beim Abschluß des Mietvertrags gekannt, selbst wenn er auf die Geltendmachung seines Kündigungsrechts verzichtet hatte. Die für alle Verträge geltende Bestimmung,

daß sie so auszulegen sind, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern, und daß der Schuldner verpflichtet ist, die Leistung so zu bewirken, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern, finden auch auf das Mietsverhältnis Anwendung. Dadurch werden die Mieter insbesondere auch gegen die mißbräuchliche Ausnützung der „Normalmietverträge“, welche Hausbesitzerverbände ausstellen, geschützt.

Das bürgerliche Recht kann natürlich nicht alle Fragen, die sich insbesondere auf die Befriedigung des Wohnungsbedürfnisses beziehen, lösen. Wie wir bei Behandlung der Wohnungsfrage ausführten, wird es Aufgabe der Baupolizei bleiben, die sittlich und hygienisch notwendigen Maßregeln gegen schlechte Beschaffenheit und Übervölkerung der Wohnungen zu treffen. Gemeinden, Baugenossenschaften, Bau- und Wohnungsgesellschaften können und sollen ferner die einseitige Beherrschung des Wohnwesens durch kapitalistische Interessen beseitigen und besonders den unteren Klassen gesunde Wohnungen zu angemessenen Preisen beschaffen.

Neuerdings wollte der Organisationsgedanke auch die Mieterwelt erfassen. Den Verbänden der Hausbesitzer traten Mieterverbände gegenüber, welche die Interessen der Mieter nachdrücklich zu wahren und Mitwirkung bei Gesetzentwürfen auf dem Gebiet des Wohnungs- und Mietwesens zu fordern gewillt waren. Die außerordentlichen Verhältnisse der Kriegs- und Nachkriegszeit haben von der Einrichtung von kommunalen Mietseinigungsämtern abgesehen, zu besondern, das Mietswesen regelnden Ministerialverordnungen und zur reichsgesetzlichen Regelung geführt. Das Ganze ist noch im Fluß der Entwicklung.

3. Die Pacht. Pacht und Miete sind gleichartige Verhältnisse. In beiden Fällen wird vom Eigentümer die Nutzung einer Sache gewährt, von der andern Seite aber Geld oder eine sonstige Vergütung geleistet. Nur daß bei der Miete die Nutzung im Gebrauch besteht, bei der Pacht aber begrifflich und praktisch die regelmäßige Erzielung von Erträgen in Frage kommt. Man vermietet Wohnungen, Werkstätten, Fabrikräume, Pferde, Wagen, Maschinen, Geräte. Aber verpachtet werden Landgüter, Grundstücke, Bergwerke, Gruben, Verkehrsanstalten, Jagd- und Fischereigerechtigkeiten, Torfstiche, Ziegeleien, Schäfereien usw.

Während im allgemeinen die für das Mietsverhältnis geltenden Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches auch auf das Pachtverhältnis Anwendung finden, hat doch der angeführte Unterschied zwischen Pacht und Miete auch besondere Bestimmungen für die Pacht nötig gemacht. Wir müssen für die gesetzlichen Bestimmungen auf die juristische Literatur verweisen, wie auch eine ausführliche Behandlung der landwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Bedeutung des Pachtwesens Sache der besondern Volkswirtschaftslehre ist. Für uns kommt an dieser Stelle nur der Pachtzins als Renteneinkommen in Betracht.

Doch möchten wir kurz noch an die verschiedenen Formen und Arten der Pacht erinnern¹.

Man unterscheidet, wie uns schon bekannt, Erbpacht und Zeitpacht, je nachdem der Pachtvertrag auf begrenzte Zeit abgeschlossen wird oder aber das Nutzungsrecht auch auf die Erben des Pächters übergeht. Im Mittelalter war die Erbpacht üblich. Heute ist die Zeitpacht die gewöhnliche Form der Güternutzung. Es erheben sich aber jetzt wieder beachtenswerte Stimmen zu Gunsten der Erbpacht². Nur darf man nicht mit gewissen Bodenbesitzreformern in der kommunistischen Verallgemeinerung staatlicher Erbpacht das Heil der Zukunft erblicken.

Jeder offene oder versteckte Agrarkommunismus ist, wie Th. v. d. Goltz bemerkt³, als undurchführbar, wenigstens in Kulturstaaen, abzulehnen: Es sei ungerechtfertigt, in dem Umstand, daß die Verpachtung von Domänengütern sich bewährt habe, einen genügenden Beweis für die Zweckmäßigkeit des Vorschlags zu erblicken, der Staat solle den ganzen Grund und Boden an sich ziehen und Pächtern zur Nutznießung übergeben. Schon an den unerschwinglichen Kosten der Verwaltung dieser Verpachtungen des ganzen landwirtschaftlich benutzten Bodens würde die Durchführung eines solchen Planes scheitern. Der preußische Staat könne wohl über 1000 Domänen, nicht aber über Millionen von Betrieben die Aufsicht führen. Auch stände der Staat, wenn er im Besitz der ganzen landwirtschaftlich benutzten Fläche wäre, alljährlich vor der nicht zu bewältigenden Aufgabe, viele Tausende von neuen Abgrenzungen und Änderungen in der Zahl und in der Größe der Betriebe, entsprechend den veränderten Bedürfnissen, vorzunehmen. Ferner dürfe nicht übersehen werden, daß überhaupt eine allzu große Ausdehnung des Pachtsystems oder gar dessen alleinige Herrschaft mit dem für die Gesamtwohlfahrt so wichtigen besitzenden Bauernstand aufräumen würde. Der agrarische Fortschritt finde einen mächtigen psychologischen Anreiz in dem Bewußtsein, auf der eigenen Scholle zu wirtschaften. Es hieße insbesondere dem deutschen Bauernstand das am stärksten anfeuernde Ziel rauben: die Aussicht auf den eigenen Herd und auf die eigene Hufe. „Nur wo warme Anhänglichkeit den Wirtschaftenden mit dem Grundstück auf Grund der Hoffnung einer dauernden Zusammengehörigkeit verbindet“, sagt Conrad⁴, „wird der Landwirt nicht nur den momentanen Ertrag im Auge haben, sondern eine nachhaltige Steigerung desselben. Das wird nur dann ganz der Fall sein, wenn der Landwirt Eigentümer ist und die Hoffnung hat, daß da, wo er gesät und den Boden mit seinem Schweiße gedüngt hat, auch seine Kinder ernten werden. Bei guter Wirtschaft wird aber die Leistungsfähigkeit des Landes fortdauernd gesteigert, bei schlechter oder aussaugender dagegen vermindert. Der Staat hat

¹ Vgl. die ausführliche Behandlung in Bd. IV 704 f.

² In Mecklenburg-Schwerin wurden die Hauswirte der Domänen durch Gesetz von 1867 zu Erbpächtern gemacht. In Preußen hatten die Gesetze von 1811 und 1850 die überlieferte Erbpacht beseitigt. Durch Gesetz vom 27. Juni 1890 wurde aber, wie gesagt, die Eigentumsübertragung eines Grundstücks gegen Übernahme einer festen Geldrente gestattet, die nur mit Zustimmung beider Teile aufgehoben bzw. abgelöst werden kann (Rentengüter).

³ Vorlesungen über Agrarwesen und Agrarpolitik (1899) 65 ff.

⁴ Grundriß II⁶ (1912) 82.

deshalb ein Interesse daran, die Anhänglichkeit an die Scholle bei den Landwirten möglichst zu wahren“¹.

Man unterscheidet ferner Groß- und Kleinpacht, Parzellenpacht und Arbeiterpacht. Die Großpacht kann zur Latifundienpacht sich auswachsen, die Kleinpacht bis zur Zwergpacht hinabsinken. Landesgewohnheit entscheidet vielfach über die Größe der Pachtgüter. Die englischen Pachtfarmen haben meist mittlere Größe. Am Rhein herrscht die Kleinpacht vor. Der Großpächter kann sein ganzes Kapital als Betriebskapital verwenden, darum ein größeres Pachtgut bewirtschaften, als er mit dem gleichen Kapital das ihm gehörige Gut bewirtschaften könnte. Selbständige Landwirte vergrößern durch Parzellenpacht oft ihre Wirtschaft. Auch ländliche oder städtische Arbeiter bedienen sich der Parzellenpacht, um über ein kleines Stückchen Land verfügen zu können. Man hat speziell in der Arbeiterpacht auch ein Mittel zur Lösung der ländlichen Arbeiterfrage erblickt². Bei den westfälischen Heuerlingen (Arbeitern, die vom Grundbesitzer etwas Boden und ein Häuschen pachten und dafür bestimmte Tage für den Grundbesitzer arbeiten) hat sich die Arbeiterpacht bewährt. Ob sie im Osten den gleichen Erfolg haben könnte, ist in Zweifel gezogen worden³.

4. Der Pachtzins. Im Mittelalter begnügten sich die Grundherren, Kirchen, Klöster, Stiftungen, Gemeinden mit einem mäßigen Pachtzins. Die große Ausdehnung des Grundbesitzes, welche die eigene Bestellung erschwerte oder unmöglich machte, nötigte dazu, den Boden zur erblichen oder nicht erblichen Benutzung an andere abzugeben und die Arbeitskraft tüchtiger Bauern auf der Scholle festzuhalten. Mit Beginn der Neuzeit werden größere Landgüter immer häufiger in Zeitpacht verliehen. Es erklärt sich das wiederum aus der Entstehung großen Latifundienbesitzes in der Hand einzelner Grundherren, dann aus dem Anschwellen der landesherrlichen Domänen durch säkularisiertes Kirchengut, aus dem Übergang ausgedehnten Grundbesitzes in die Hände von Kapitalisten, die selbst zur Bewirtschaftung unfähig sind.

Je nachdem der Pachtzins in Geld oder in Naturalien entrichtet wird, unterscheidet man Geldpacht und Naturalienpacht (Teil-, Halbpacht). Letztere Form⁴ findet sich noch in Italien (*messadria*) und Südfrankreich (*métayage*). Der Grundeigentümer teilt dabei das Risiko eines Ertragsausfalls mit dem Pächter. Doch ist die Kontrolle und die Verwertung der Naturalien oft unbequem für den Eigentümer. Andererseits muß der Pächter die Früchte von Meliorationen mit dem Eigentümer teilen.

¹ Für die Beibehaltung eines überwiegenden Privateigentums speziell am Bergwerksboden wird von den Gegnern einer „Verstaatlichung“ auch auf das Unsichere, Schwankende und Spekulative des Bergwerksbetriebes hingewiesen.

² Vgl. Kaerger, *Die Arbeiterpacht* (1893).

³ Schriften des Vereins für Sozialpolitik LVIII (1893): Vortrag von G. F. Knapp 6 ff.; Bd. LV und LVI (1892 und 1893) die Darlegungen von Max Weber und Max Sering.

⁴ Vgl. Bd. III, Kap. 2, § 5, S. 204 f. Anm.

Die Höhe des Pachtzinses wird bedingt durch die Höhe der Preise der landwirtschaftlichen Produkte, durch die besondern Vorzüge des Landgutes in Bezug auf Fruchtbarkeit und Lage, durch die Menge der angebotenen und nachgefragten Pachtungen. Bei dem Aufblühen des ganzen Wirtschaftslebens, der starken Vermehrung der Bevölkerung vor dem Weltkrieg waren die Pachtpreise (wie auch die Güterpreise) in Deutschland beträchtlicher gestiegen als die Getreidepreise. Die großen Fortschritte im landwirtschaftlichen Betrieb (Naturwissenschaft, Technik) ermöglichten eine Steigerung der dem Boden abgewonnenen Erträge, so daß bei gleichen Preisen höherer Gewinn erzielt und der Rückgang der Preise ausgeglichen werden konnte.

In Dänemark findet sich vielfach die Verpachtung mit gleitender Skala. Nicht der ganze Pachtzins wird dabei, wie sonst üblich, fest in Geld bestimmt, sondern nur ein Teil desselben, regelmäßig die Hälfte, während der andere Teil nach dem jeweiligen Geldwert der landwirtschaftlichen Hauptprodukte (Weizen, Roggen, Gerste, Butter, Speck) bemessen wird. Auch kann bei diesem System auf die jedesmaligen Mengenverhältnisse der Produkte Rücksicht genommen werden.

Übermäßige Pachtzinse verleiten den Pächter zum Raubbau. In Ländern mit überwiegendem Latifundienbesitz, wo ein gewinnsüchtiger Grundherrenstand den Pachtschilling rücksichtslos steigert, da treten die traurigsten wirtschaftlichen und sozialen Zustände ein. Man braucht hierfür nur auf Irland und Rumänien zu verweisen.

Gladstone war es, der für die armen irischen Pächter eintrat und das Recht derselben auf die sog. drei F. (fair rent, fixity of tenure, free sale of tenants improvements) zur Geltung bringen wollte, also 1. gerichtliche Festsetzung eines geringeren Pachtzinses auf Antrag des Pächters, wenn der Pachtzins zu hoch war; 2. Schutz gegen willkürliche Erhöhung des Pachtzinses; 3. Sicherstellung des Pächters für die von ihm gemachten Meliorationen. Übrigens kamen auch in Deutschland beträchtliche Überzahlungen vor. (Für Parzellenpacht nachgewiesen in der badischen landwirtschaftlichen Enquete von 1883.)¹

Auf die Verpachtung von Bergwerken und sonstiger Werke, die vorhandene Bodenschätze abbauend erschöpfen, brauchen wir hier nicht näher einzugehen. Die jährliche Amortisation des vorhandenen Erz-, Kohlenvermögens usw. ist bei der Pachtung solcher Werke mit zu berechnen.

5. Pachtzins und Grundrente. Erscheint nicht im Pachtzins die Grundrente als selbständige Form des Einkommens? Ist sie da nicht aus dem

¹ Auf Grund des Ermächtigungsgesetzes wurde von der deutschen Regierung (1920) eine Verordnung über Pachteinigungsämter ausgearbeitet (für Verpachtung kleinerer Grundstücke). Wie die Mieteinigungsämter sollten auch die Pachteinigungsämter zunächst auf Vergleiche hinwirken. Sie erhielten aber auch das Recht: 1. erfolgte Kündigungen für unwirksam zu erklären; 2. gekündigte Pachtverträge zwei Jahre zu verlängern; 3. ohne Kündigung abgelaufene Pachtverträge zwei Jahre zu verlängern; 4. gewisse Pachtverträge vor Ablauf der Vertragsfrist aufzuheben; 5. ungerechtfertigte Pachtpreise auf das normale Maß zu ermäßigen oder zu erhöhen. — Von den viel umstrittenen Pachtschutzverordnungen (1920 ff.), die Pächter und Verpächter gegen Ungerechtigkeit und Unbilligkeit schützen sollten, war bereits in Bd. IV 706 f. die Rede.

Zusammenhang mit den andern Formen und Arten des Einkommens herausgehoben? Und spricht nicht die Möglichkeit einer solchen Isolierung der Grundrente für die von uns abgelehnte Zurechnungstheorie?

Insofern eine Zurechnungstheorie den kausalen Anteil, welchen die einzelnen Produktionselemente an der Herstellung des Produkts oder seines Wertes haben, isoliert bestimmen will, findet sie auch im Pachtzins keine Begründung. Denn 1. der Pachtzins, welchen der Grundeigentümer bezieht, enthält mehr als die Grundrente, nämlich auch die Verzinsung für Gebäude, Meliorationen, eventuell des Inventars, das dem Pächter mitübergeben wird. Man findet also in der „ausbedungenen“ Rente (Pachtzins) keineswegs bloß die „natürliche“ Rente (v. Wieser), und es wird nicht so leicht sein, aus dem ganzen Komplex die „natürliche“ Rente genau herauszuheben. Noch einmal sei kurz daran erinnert, daß privatwirtschaftliche Berechnungen keineswegs gewisse Auskunft über die Kausalitätsverhältnisse der Produktion geben. Man mag also sagen: Der selbstwirtschaftende Eigentümer bezieht als „natürliche“ Rente den Überschuß seines Geldreinertrages, der über den Zins des investierten Kapitals hinausgeht. Damit ist aber nicht entschieden, wieviel des Produkts oder seines Wertes sich nun auf die Kapitalaufwendung, auf die Arbeit, die natürliche Produktivität des Bodens zurückführt.

2. Die Grundrente ist veränderlich und wesentlich abhängig von der Arbeit und Kapitalaufwendung. Der Boden bleibt zwar „*causa principalis*“, aber „*causa passiva*“. Unter der Leitung des Menschen kommt die Kausalität des Bodens zur Geltung. Ein Landmann, der mit hoher Intelligenz und landwirtschaftlichen Kenntnissen ausgerüstet ist, der neue Wirtschaftsmethoden, verbesserte Maschinen usw. einführt, steigert damit die Produktivität des Bodens. Die Grundrente, die auf solche gesteigerte Produktivität des Bodens entfällt, ist darum nicht die gleiche, die andere Landwirte und auch der Verpächter auf demselben Boden erzielen, nicht dieselbe, die im Pachtzins eingeschlossen ist. Die Kausalität der produktiven Kräfte des Bodens hat sich in jener Voraussetzung gehoben, aber gehoben nur durch und in der unlösbaren Verbindung mit der Kausalität der Arbeit und der instrumentalen Kausalität der Arbeitsmittel.

6. **Städtische Grundrente und Mietzins.** Die landwirtschaftliche Rente führt sich, wie wir sahen, auf die natürliche Produktivkraft des Bodens und dessen Lage zurück, die Bergwerksrente auf die Ergiebigkeit der Bergwerke und deren Lage. Die Stadtrente ergibt sich aus der Lage des Bodens, insofern diese den Boden geeignet macht, als Baugrund für Gebäude zu dienen.

Im Vergleich zu dem Boden, der nur für die landwirtschaftliche Benutzung in Betracht kommt, kann die Stadtrente als Differentialrente erscheinen. Innerhalb des städtischen Bodens aber entfällt wiederum eine besondere Differentialrente auf denjenigen Boden, der sich einer speziellen Gunst der Lage in der Stadt erfreut. Vielleicht läßt sich auch sagen: der städtische Boden als solcher bezieht in genere eine Rente (analog der

oben erwähnten absoluten Rente). Diese generelle städtische Rente aber differenziert sich wiederum nach der geringeren oder größeren Gunst der Lage (relative Rente).

Ricardo und die ältere nationalökonomische Theorie hat keine besondere Theorie der Stadtrente entwickelt; sie wendet die Aufmerksamkeit lediglich der landwirtschaftlichen Rente zu. Die Landwirtschaft hat für verschiedenen Boden verschiedene Produktionskosten, während die Preise für die agrarischen Produkte im wesentlichen gleich sind. Hieraus erklärt sich die relative Rente des besseren Bodens, der mit geringeren Produktionskosten bewirtschaftet wird. Die Baukosten aber für gleiche Gebäude sind in der Stadt die gleichen, unabhängig von günstigerer oder ungünstigerer Lage. Die relative Stadtrente findet also ihre Erklärung nicht in der Verschiedenheit der Baukosten. Auch die Ersparung von Wegekosten, Zeitkosten, Geldkosten, die der im Zentrum der Stadt wohnende oder tätige Bürger nicht zu tragen braucht, kommt kaum in Betracht. Denn im allgemeinen standen bisher, wenigstens in normalen Verhältnissen, etwaige Abstufungen der Tarife städtischer Verkehrsmittel, welche die Außenbewohner in das Innere der Stadt bringen, in gar keinem Verhältnis zu den Abstufungen der Stadtrente für die verschiedenen Geschäfts- und Wohnquartiere. Der Grund der relativen städtischen Grundrente muß vielmehr in den Vorzügen der Wohnungen bzw. Geschäftsräume, die sich in günstigerer Lage befinden, gesucht werden. Ein Laden im Zentrum der Stadt oder in sonst bevorzugter Geschäftslage erfreut sich im allgemeinen eines größeren Warenumsatzes und führt so zur Verringerung der Geschäftskosten. Handelt es sich nicht um Geschäfts-, sondern um Wohnräume, so bietet eine Wohnung, deren Fenster zur Straße gerichtet sind, für Licht- und Luftausnützung größere Vorteile. Auch wird man Wohnungen in der Nähe städtischer Parkanlagen usw. vorziehen, ebenfalls Stadtteile, wo man mit sozial Gleichstehenden zusammenwohnen kann usw. Folge dieser besondern Vorzüge ist es dann, daß nach solchen bevorzugten Geschäftsräumen und Wohnungen eine verstärkte Nachfrage sich entwickelt. Insofern stellt sich die städtische Grundrente unmittelbar als Markterscheinung dar.

Während bei der landwirtschaftlichen Produktion von einem Zusammenwirken der verschiedenen prinzipalen und instrumentalen Produktionselemente gesprochen werden kann, handelt es sich in dem Verhältnis von städtischem Boden und Haus nicht um ein Zusammenwirken, sondern nur um ein Zusammentreffen verschiedener Momente. Das Haus empfängt durch die bloße Lage des Bodens seine besondern Qualitäten, Vorzüge, wie sie oben aufgeführt wurden. Ob man in der Verleihung dieser Vorzüge durch den günstig gelegenen Boden ein Analogon zur Fruchtbarkeit des landwirtschaftlichen Bodens erblicken kann, sei dahingestellt. Die Tatsache jener Verleihung besteht und hat größten Einfluß auf die städtische Bodenrente.

Der Mietzins wird dem Vermieter zunächst den Ersatz seiner Kosten (für zu verzinsendes Kapital, für Verwaltungskosten, Reparaturen, Steuern usw.), sodann eine Amortisationsquote bieten müssen, weil das Haus durch Benutzung sich abnutzt, seinem Werte nach sich allmählich erschöpft (je nachdem in etwa 80 Jahren). Sodann wird der Mietzins auch eine Wiedervergeltung enthalten für die vom Vermieter dargebotene Nutzleistung des Hauses, und zwar des Hauses in solcher Lage. Diese Wiedervergeltung wird höher sein als der Zins des für den Bau des Hauses und den Ankauf des Bodens ausgelegten Kapitals und durch verschärfte Nachfrage unter Umständen sogar weit über jenen Zinsbetrag hinaus erhöht werden können.

Zu beachten ist ferner, daß die städtische Rente auch von der vertikalen und horizontalen Bauintensität abhängt und ebenso vom Reichtum der Wohnungen. Man kann enger, höher bauen, die Räume vornehmer ausstatten. Ob man wirklich von einem „Gesetz des abnehmenden Stockwerkertrags“ sprechen kann? Im allgemeinen bieten freilich die höheren Stockwerke billigere Wohnungen. „Die Stadt im Marktsinne hat ihren Rand nicht nur nach außen, sondern auch nach oben.“

7. Monopolistische Momente bei der Bildung des Pacht- und Mietzinses. Die bevorzugten Bodenklassen sind nur in beschränkter Menge vorhanden. Ihr Eigentümer verfügt also über ein Monopol. So dachte Ricardo. Es entsprach das auch der allgemeineren Auffassung über die Stellung der englischen Landlords in der Einkommensverteilung: Der Arbeiter erhält seinen Lohn, der Pächter seinen Profit, der Landlord erhebt als Eigentümer des Bodens seine Rente. Das englische Wort „rent“ bedeutet Pächtertrag. Die kleine Gruppe der Landlords war eine durch ihr Eigentum am Boden beglückte Klasse von Monopolisten. Ricardo aber hat sich, bemerkt v. Wieser¹, „bei seinem Urteil allzusehr von den Zuständen Englands bestimmen lassen, wo der Grundbesitz in der Hand von verhältnismäßig wenigen Eigentümern vereinigt ist und wo die großen Besitzer ihre Rente überwiegend als ausbedungene Pachtrente beziehen. In der englischen Ausgestaltung stellt sich die Grundrente als der gehässigste Teil des Volkseinkommens dar: sie ist ein arbeitsloses Einkommen, das von der bevorzugten Minderzahl zu Lasten der ganzen übrigen Gesellschaft bezogen wird. Wenn nicht in ihrer ganzen Höhe, so ist sie mindestens in ihren Steigerungen als unverdient zu bezeichnen, die ohne Dazutun der Eigentümer lediglich infolge der zunehmenden Nachfrage einer steigenden Bevölkerung eintreten: vollends unverdient ist das Einkommen aus den ausbeutenden Pachtzinsen, die auf Kosten des Arbeitsertrags gehen.... In allen Ländern aber, in denen das Grundeigentum besser verteilt ist (Deutschland, Frankreich), kann von einem ausbeutenden Monopol nicht die Rede

¹ Grundriß der Sozialökonomik 1. Buch, Abt. 3 (1914) 362.

sein. Die Grundrente, welche der selbstwirtschaftende Besitzer bezieht, ist erarbeitet, ist verdient. Auch wenn sie dem Boden als solchem zuzurechnen ist, kann sie dem Boden doch nur abgewonnen werden, wenn der Besitzer wirtschaftend seine volle Schuldigkeit tut.“

Es würde in der Tat sich ohne Zweifel empfehlen, ehe man von einem Monopol der Grundeigentümer spricht, den Begriff „Monopol“ selbst genauer festzustellen. Nach v. Wieser¹ bedeutet „Monopol“ „nur die Beherrschung von Angebot und Nachfrage durch eine einzige Partei, sei dies eine physische Person oder irgend eine ausdrückliche oder stillschweigende Vereinigung von mehreren oder vielen Personen. Mit dem Monopol darf die beschränkte Konkurrenz nicht verwechselt werden; auch wenn sie noch so sehr eingeschränkt ist, gibt sie niemals die gleich große Macht wie das Monopol, denn nur dieses erlaubt eine ungehemmte rücksichtslose Monopolpolitik, Monopol mit Seltenheit zu verwechseln ist eine verwirrende Vorstellung, die leider seit der klassischen Ökonomie üblich geworden ist, ebenso wie es anderseits verwirrend ist, von ganz freier Konkurrenz zu sprechen, da doch in der Wirtschaft nichts beliebig vermehrbar ist.“

Von diesem Standpunkt aus wird man auch in der Stadtrente nicht schlechthin eine Schöpfung des Monopols erblicken. Anderseits läßt sich nicht leugnen, daß hier die Beschränkung der Konkurrenz bei geringerer Zahl der Eigentümer des durch seine Lage besonders bevorzugten Bodens als eine mehr oder weniger starke Annäherung an das Monopol mit den entsprechenden Folgen gelten darf.

8. Reines Renteneinkommen aus Pacht und Miete im Volksurteil. Arbeitsloses und unverdientes Einkommen begegnet namentlich heute in den breiten Massen scharfer Beurteilung. Man versteht es noch, daß ein fleißiger Geschäftsmann in seinen alten Tagen von den Zinsen des ehrlich erworbenen Vermögens lebt. Aber man tadelt es, wenn ein arbeitsfähiger Begüterter sein ganzes Leben nur „Rentner“ ist, ohne irgend etwas durch eigene Tätigkeit für die Gesamtheit zu leisten. Gewiß, die Darbietung seines Geldes zu fremder Produktion usw. ist eine sachliche Leistung, die gerechter Wiedervergeltung würdig erscheint. Es ist aber keine Arbeitsleistung, und eine solche erwartet man von jedem, der dazu fähig ist.

Wohl wird vielleicht dieser oder jener Grundeigentümer aus mancherlei Gründen zur Selbstbewirtschaftung seines Bodens unfähig sein. Man kann auch, um die Untätigkeit des Grundeigentümers „volkswirtschaftlich“ zu rechtfertigen, auf gewisse Vorteile des Pachtwesens hinweisen. Das Pachtverhältnis wälze das Risiko einer agrarischen Krisis von den arbeitenden Landwirten ab. Der Pächter könne sein ganzes Kapital dem Betrieb der Wirtschaft widmen, insofern intensiver wirtschaften als der Eigentümer usw. Es darf aber auch nicht vergessen werden, daß der Pächter gegen Ende

¹ Die Theorie der städtischen Grundrente. Wiener staatswissenschaftliche Studien IX, Heft 1 (1903) 30.

der Pachtzeit leicht zum Raubbau versucht wird, ferner daß Meliorationen umfassenderer Art für den Pächter nicht so aussichtsvoll durchführbar sind wie für den Eigentümer des Gutes. Dazu kommen soziale Schäden einer starken Verallgemeinerung des Pachtwesens: Abhängigkeit der Pächter, Absentismus der Grundherren usw. Und ist die Bemessung des Pachtzinses überall eine wirklich gerechte? Gibt es nicht auch einen höchst ungünstig gestellten Pächterstand? Und wenn nun noch das städtische Kapital, ohne an Selbstbewirtschaftung zu denken, draußen auf dem Lande Grundeigentum erwirbt, lediglich um sichere Anlage usw. zu gewinnen! Nehmen wir aber auch an, das Pachtverhältnis sei gerecht und billig ausgestaltet, so bleibt bestehen, daß der Verpächter allerdings noch manche Sorgen behält, den Pachtschilling jedoch als reines Renteneinkommen „arbeitslos“ bezieht.

Am schärfsten wird natürlich heute die Stadtrente kritisiert. Sie wird nach Abschluß der Bautätigkeit (Bau und Umbau) arbeitslos bezogen. Die weiteren Wertsteigerungen, mögen sie auch als Konsequenz des Privateigentums (accessio) begründet werden, sind „unverdienter“ Erwerb, trotz aller Sorgen der Hausbesitzer. So begreift man, daß die Forderung nach Einziehung des Zuwachses der Stadtrente für die Öffentlichkeit und nach Verstadtlichung des städtischen Bodens immer neue Anhänger und Verteidiger finden konnte.

Die Zukunft wird sich wenigstens von dem Grundsatz der absoluten Nichtintervention gegenüber privaten Besitzverhältnissen lossagen müssen, um Verhältnisse herbeizuführen, die den gerechten Ansprüchen der Mieter und Vermieter genügen können. Auch die Organisationen beider Interessentengruppen können vielleicht die Wege zu einer befriedigenderen Lösung der hierhin gehörigen Fragen bei kluger Leitung ebnen.

Eine Verstadtlichung des städtischen Bodens aber würde das Entstehen der städtischen Grundrente nicht hindern, weil alle Bedingungen, die sie hervorrufen, auch bei voller Kommunalisierung fortbestehen würden (Vermehrung der Bevölkerung, Intensität des Verkehrs, Gunst der Lage in der City usw.). Wenn aber die Stadt darauf verzichten wollte, die Grundrente den Mietern gegenüber zur Geltung zu bringen, so würde man darin wiederum sehr bald ein „unverdientes“ Geschenk an die städtischen Mieter erblicken. Von „privatwirtschaftlicher“ Ausnützung der Grundrente durch die Gemeinden anderseits dürften freilich die kommunalen Finanzen Vorteil haben. Ob indes die bürokratische Ausgestaltung des Bau- und Mietwesens, ohne die Initiative privater Bauunternehmer, befriedigendere Verhältnisse herbeiführen würde, das wird, wie Philippovich vorsichtig sagt¹, „heute wohl überwiegend bezweifelt“.

¹ Grundriß I¹¹ 374.

Fünftes Kapitel.

Armenversorgung und Versicherungswesen.

§ 1.

Das Gut der Armen.

Ergänzung oder Ersatz der Einkommensbildung.

Literatur: Vgl. Bd. I², Kap. 3, § 3, S. 189 ff. die Privateigentumsinstitution mit der dort aufgeführten Literatur. Zur Lehre von den Pflichten des Eigentums vgl. Seipel, Die wirtschaftsethischen Lehren der Kirchenväter (1907) (gegenüber Brentano, Ethik und Volkswirtschaft [1901]). — Schilling, Reichtum und Eigentum in der altkirchlichen Literatur (1908). — Ders., Der kirchliche Eigentumsbegriff (1920). — Fr. Walter, Das Eigentum nach der Lehre des hl. Thomas und der Sozialismus (1895). — Ders., Art. „Eigentum“, im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft. — Schaub, Die Eigentumslehre nach Thomas von Aquin und dem modernen Sozialismus (1898). — Ders., Die katholische Caritas und ihre Gegner (1909). — Winterstein, Die christliche Lehre vom Erdengut (1898). — F. X. Eberle, Katholische Wirtschaftsmoral (1921). — Die Lehrbücher der Moraltheologie. — H. Pesch, Ethik und Volkswirtschaft (1918). — Maurenbrecher, Thomas von Aquins Stellung zum Wirtschaftsleben seiner Zeit (1898). — Traub, Ethik und Kapitalismus (1905). — Sommerlad, Wirtschaftsprogramm der Kirche des Mittelalters (1903). — Wendland, Handbuch der Sozialethik (1916). — Emminghaus, Das Armenwesen und die Armengesetzgebung in den europäischen Staaten (1870). — Muensterberg, Die Armenpflege (1897). — Roscher (jetzt Klumker), System der Armenpflege und Armenpolitik (1894). — Schmoller, Entstehung, Wesen und Bedeutung der neueren Armenpflege (1902). — Ders., Die soziale Frage (1918). — Buehl, Das Armenwesen (1904). — Ratzinger, Geschichte der kirchlichen Armenpflege (1884). — Uhlhorn, Die christliche Liebestätigkeit (1882/84). — Wichern, Die innere Mission der deutschen evangelischen Kirche (1889). — Die überaus wertvolle „Geschichte der Caritas“ (Jubiläumswerk des Deutschen Caritasverbandes) von Wilhelm Liese (2 Bde., 1922). — Die Schriften des Caritasverbandes (Die Caritas, seit 1922 zu einem wissenschaftlichen Organ umgestaltet, mit Beiheften: J. Löhr, Geist und Wesen der Caritas; Liese, Caritas und Schule; Keller, Heimatmission und Dorfkultur; H. Weber, Sozialkaritative Frauenberufe usw.). — Schriften des Deutschen Vereins für Armenpflege und Wohltätigkeit, von 1880 an. Die von Muensterberg herausgegebene Zeitschrift für das Armenwesen. — Die entsprechenden Artikel im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Staatslexikon, Wörterbuch der Volkswirtschaft.

1. Kommunismus der Liebe. Auch die Armen haben Anteil an den Gütern dieser Erde: Das Gut der Armen ist der Überfluß der Reichen. So lehrte das Christentum von Anfang an bis heute.

Während das allgemeine Fundament der Nächstenliebe nach der Lehre der Theologie in der Zugehörigkeit des Mitmenschen zur Familie

Gottes besteht, sei es daß der Nächste tatsächlich als Gerechter ein Kind Gottes ist, sei es daß er wenigstens zu dieser innigen Beziehung von Gott eingeladen und berufen wird¹, muß der Reiche überdies noch deshalb seinen Überfluß den Notleidenden spenden vermöge der auf der ganzen Güterwelt ruhenden göttlichen Bestimmung, der Erhaltung der gesamten Menschheit zu dienen.

So lehrt Thomas von Aquin: „Gemäß der natürlichen Ordnung, wie sie die göttliche Vorsehung eingerichtet hat, sind die untergeordneten Dinge dazu bestimmt, daß vermittels ihrer den Bedürfnissen der Menschen Genüge geleistet werde. Darum wird durch Teilung und Aneignung, welche aus menschlichem Rechte hervorgeht, nicht ausgeschlossen, daß man dem Bedürfnis des Menschen aus jenen Gütern zu Hilfe kommen müsse. Deshalb sind die Dinge, welche einzelne im Überfluß haben, gemäß dem natürlichen Rechte der Unterhaltung der Armen geschuldet.“²

Die Bestimmung der Erdengüter, für die Erhaltung des ganzen Menschengeschlechts zu dienen, ist in dieser Auffassung göttlichen, natürlichen Rechtes und besteht unabhängig vom menschlichen Willen. Die Aneignung dagegen, vermöge deren das konkrete Eigentum an jeder einzelnen Sache begründet wird, vollzieht sich durch freie, menschliche

¹ Vgl. z. B. Aug. Lehmkuhl, *Theologia moralis* I, n. 591.

² S. theol. 2, 2, q. 66, a. 7 (corp. artic.): „Ea quae sunt iuris humani, non possunt derogare iuri naturali, vel iuri divino. Secundum autem naturalem ordinem, ex divina providentia institutum, res inferiores sunt ordinatae ad hoc, quod ex his subveniatur hominum necessitati: et ideo per rerum divisionem et appropriationem ex iure humano procedentem, non impeditur, quin hominis necessitati sit subveniendum ex huiusmodi rebus. Et ideo res, quas aliqui superabundanter habent, ex naturali iure (d. i. vermöge jener ursprünglichen und göttlichen Bestimmung), debentur pauperum sustentationi.“ Wenn Thomas sagt: „Res, quas aliqui superabundanter habent, ex iure naturali debentur pauperum sustentationi“, so wird damit keineswegs ein eigentlicher Rechtsanspruch des einzelnen Armen „ex iustitia commutativa“ gegenüber dem einzelnen Besitzer und auf ein einzelnes Gut anerkannt. Der Ausdruck „naturali iure debentur“ bezeichnet zunächst nur eine sittliche Pflicht, nicht gerade die Pflicht der „iustitia stricta“, der Gerechtigkeit, deren Nichtbeachtung Restitutionspflichten nach sich zieht. Der Eigentümer soll von seinem Überfluß geben. Er, der Eigentümer, hat aber die Initiative bei der Verteilung zu ergreifen. Die Verteilung der Früchte bleibt ferner eine „dispensatio propriarum rerum“, von Sachen, die also ebenso dem Eigentümer der Substanz gehören, wie diese selbst. Auch die Art der Verteilung ist dem Ermessen des Eigentümers überlassen: „Weil es viele gibt, die Not leiden, und man aus derselben Sache nicht allen zu Hilfe kommen kann, so bleibt die Verteilung der ihm zugehörigen Sachen dem Ermessen eines jeden überlassen, daß er vermittels jener den Notleidenden helfe.“ — Nur einen Fall gibt es, wo der Arme selbst die Initiative ergreifen darf. Es ist dies der Fall der äußersten Not, wenn Tod und Todesgefahr droht und gar kein anderes Mittel vorliegt — dann sei es gestattet, sagt Thomas, das Gut des Nächsten auch ohne dessen Erlaubnis zu gebrauchen, soweit dies notwendig, um der geschilderten äußersten Notlage zu entgehen. Thomas erkennt nämlich an, daß: „in der äußersten Not alles gemein sei“, — offenbar nicht in dem Sinne einer positiven Gütergemeinschaft, sondern nur insofern, als das Eigentumsrecht des einen an der Sache nicht stärker sei als das Recht des andern auf Erhaltung seines Lebens.

Tätigkeit, hängt ab vom menschlichen Willen, ist menschlichen Rechtes. Dieses menschliche Recht kann und darf nun das göttliche Recht, d. i. die Bestimmung der Güter, zur Erhaltung der Menschheit in entsprechender Weise zu dienen, nicht vereiteln. Daher die Pflicht des Eigentümers als solchen, seinen Überfluß an die Armen abzugeben. Es ist eine im natürlichen Rechte begründete sittliche Pflicht, aber keine Rechtspflicht, sondern eine Liebespflicht, weil die für eine Rechtspflicht erforderliche Bestimmtheit fehlt. Kein bestimmter einzelner Arme kann, abgesehen vom Falle der äußersten Not, einen Rechtsanspruch gegen einen bestimmten einzelnen Reichen erheben. Es hat zwar der Arme ein ganz allgemeines, unbestimmtes und darum unvollkommenes Recht auf Almosen. Allein nur im äußersten Notfalle verliert dieses Recht seine Unbestimmtheit und wird zu einem vollkommenen Rechte. Dann darf der Arme das Nächstliegende nehmen, ohne einen Diebstahl oder Raub zu begehen¹. Beansprucht der eine das Gut als Eigentümer, dann fordert es der andere als Mensch, und das erworbene Recht des Eigentümers muß dem natürlichen, angeborenen Rechte der Selbsterhaltung weichen.

2. Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Armenwesen. „Der Mensch lebt nicht vereinzelt, sondern in geordneter Gesellschaft“, sagt Liberatore², „und die Gesellschaft gewährt ihm nicht nur Sicherheit in Bezug auf den Genuß seiner Rechte, sondern ist ihm auch in Ausübung seiner Pflichten behilflich; dies geschieht auch in Betreff der Wohltätigkeit. Es scheint uns demnach, daß der Regierung diesbezüglich zwei Aufgaben zukommen, jene des Schutzes und jene der Ergänzung:

Schutz für die Wohltätigkeitsanstalten, die im Schoße der Gesellschaft durch Private oder die Kirche ins Leben gerufen wurden.

¹ Vgl. S. theol. a. a. O.: „Si tamen adeo fit evidens et urgens necessitas, ut manifestum sit, instanti necessitati („gegenwärtiger Gefahr für Leib und Leben“. Deutsches Reichsstrafgesetzbuch) de rebus occurrentibus esse subveniendum (puta, cum imminet personae periculum et aliter subveniri non potest), tunc licite potest aliquis ex rebus alienis suae necessitati subvenire, sive manifeste, sive occulte ablati, nec hoc proprie habet rationem furti vel rapinae.“ — P. Lessius, De iustitia et iure lib. 2, c. 12, dub. 12, n. 71: „Probabile est, non solum in extrema, sed etiam in gravi necessitate morbi, famis, nuditatis posse te clanculum surripere ab opulentis, si aliter grave illud malum avertere nequeas.“ — Vgl. A. M. Weiß, Soziale Frage und Soziale Ordnung 1. Teil (1892) 289: „Es gibt eine Linie, an der ein Eingriff in fremdes Recht aufhört, Unrecht zu sein. . . . Diese Linie ist dort, wo das Eigenrecht und das Gemeinrecht aneinanderstoßen. Sicherlich ist es ein großes Unglück, wenn die Dinge bis zu diesem Punkte gedeihen. Es würde aber die Gesellschaft nicht leicht treffen, wenn die Besitzenden und die im Genuß des Rechtes Befindlichen nie vergessen würden, daß sie ihre Gebrauchs- und Nutzungsrechte nur in einer Weise gebrauchen dürfen, die den Nutzen der Gesamtheit nicht gefährdet, vielmehr fördert. . . . Das ist keine Gnade, die sie dem Ganzen . . . erweisen, das ist auch kein Verzicht auf eigenes Recht, sondern die Erfüllung heiliger Pflicht, und die Bedingung, unter der ihnen ihr Eigenrecht überlassen worden ist.“

² Volkswirtschaft 243.

Ergänzung durch Schaffung solcher, die noch fehlen und die weder Privatpersonen noch die Kirche gründen können.“

Das ist auch die Ansicht des italienischen Nationalökonomen Minghetti¹: „Wenn Privatpersonen, die Familien, die Kirche, die Vereine, deren Zweck es ist, den Armen zu helfen, für diesen Zweck genügen würden, dann wäre die Regierung nicht berufen, sich einzumischen, und das wäre ein Glück, weil die von Privatpersonen zwanglos ausgeübte Barmherzigkeit viele sie veredelnde Eigenschaften hat. Sie wartet nicht darauf, daß das Elend an ihre Türe klopfe und den Augen der Teilnehmlosen ihre Wunden aufdecke, sondern sie sucht sie auf und bereitet ihnen das Heilmittel; überdies wird sie von diesem weisen und vorhersehenden Urteile geleitet, das die falsche von der wahren Armut zu unterscheiden weiß; sie erweckt endlich im Wohltäter ein süßes Gefühl der Zufriedenheit, und in dem, welchem die Wohltat zukam, ein Gefühl der Dankbarkeit; sie veredelt Geist und Gemüt.“

Der Idealzustand, daß die freie Liebestätigkeit zur Versorgung hilfloser Armut ausreiche, liegt praktisch nicht vor. Darum muß nun die Obrigkeit ergänzend eintreten, nicht bloß mit den Mitteln, die sie gerade zur Verfügung hat; sie ist vielmehr auch befugt, eine dem Bedürfnis entsprechende Armensteuer den Besitzenden aufzuerlegen.

Für die Besitzenden war es zunächst nur das Gesetz der Liebe, welches sie verpflichtet, von ihrem Überfluß den Notdürftigen mitzuteilen. Die Erfüllung von Liebespflichten bleibt an und für sich der gesetzlichen Erzwingbarkeit entzogen. Kein Staatsgesetz kann mich zwingen, z. B. die Traurigen zu trösten, die Kranken zu besuchen usw. Aufgabe des Staates ist es, das Recht, nicht aber die Sittlichkeit schlechthin zu verwirklichen. Damit wird jedoch nicht ausgeschlossen, daß der Staat den Menschen zur äußeren Erfüllung von Pflichten nötigen darf, die nicht Rechtspflichten sind, — wenn nämlich und so weit das Gemeinwohl der Gesellschaftsglieder durch die Erfüllung oder Nichterfüllung jener Pflichten berührt wird. Nehmen wir nun an, in einem Staate habe Armut, Not und Elend so weite Kreise der Bevölkerung ergriffen, daß die überdies zum Teil geschwächte Liebestätigkeit nicht mehr ausreiche, um schwere oder gar die äußerste Not von vielen Gesellschaftsgliedern fernzuhalten. Hier würde offenbar ein Eingreifen des Staates notwendig werden. Es müßten die Besitzenden so weit zur Armensteuer u. dgl. herbeigezogen werden, als erforderlich ist, um den Notleidenden zu helfen². Ein Staat, in welchem viele Bürger, vielleicht ganze Klassen jeden Augenblick in Gefahr sind, der äußersten Not, dem Elend überantwortet zu werden, könnte auf die Dauer nicht bestehen.

¹ Dell'Economia publ. I. 5, zitiert bei Liberatore 244.

² Vgl. Franz Hitze, Kapital und Arbeit 229 ff.; v. Hertling, Naturrecht und Sozialpolitik 51 ff.; Viktor Sittel, Reform der Armenpflege in Elsaß-Lothringen (1893), Vorwort v.

Der Zweck des Staates, die Wohlfahrt des Volkes, das Gemeinwohl, und anderseits die Pflicht der Staatsbürger, nach Maßgabe ihrer Leistungsfähigkeit auch positiv zum Gemeinwohl beizutragen, bildet also eine sichere Rechtsgrundlage für die Heranziehung des Besitzes zu den Lasten des Armenwesens im weitesten Sinne des Wortes. Dieselben Rechtsprinzipien dürften auch die Belastung des Besitzes mit Abgaben für Kulturaufgaben¹ rechtfertigen, die unter den Begriff der allgemeinen Volkswohlfahrt fallen und von dem Gemeinwohl mit Bestimmtheit gefordert werden, darum dem Zweckbereich des Staates angehören. Vielleicht eröffnet sich hier prinzipiell der Weg, um übergroße Vermögensbildung einzuschränken, ohne daß man hierfür auf ein unbeweisbares Obereigentum des Staates zurückzugreifen oder dem Staate die direkte Durchführung der Einkommens- und Vermögensbildung zu überantworten brauchte. Begründet der Staatszweck ein solches steuerliches Eingreifen des Staates, so begrenzt es dasselbe auch. Es würde den Anforderungen der Volkswohlfahrt nicht entsprechen, wenn staatliche Lasten durch Übermaß die Erhaltung, Entwicklung, den Fortschritt der Produktion und der ganzen Volkswirtschaft in Frage stellten.

3. Das Verhältnis von öffentlicher Armenpflege und privater Wohltätigkeit. Wilhelm Roscher² sagt, daß „auf den höheren Stufen der volkswirtschaftlichen Entwicklung“ die weltlich-obrigkeitliche Armenpflege immer nötiger werde. Vielleicht ist die heutige Unzulänglichkeit der kirchlichen und privaten Wohltätigkeit wenigstens in ihrer ganzen Größe zum Teil auch ein Merkmal des religiösen Niederganges, des in den Herzen vieler ersterbenden Christentums.

Wie dem immer sei, gänzlich verfehlt wäre es, wollte die öffentliche Gewalt die Leitung der ganzen Armenpflege in die Hand nehmen. Sie würde damit ihre Befugnisse überschreiten, die Rechte der Kirche, der Armen, der Besitzenden verletzen. Man darf eben nicht vergessen, daß die öffentliche Armenpflege, wenigstens dem idealen Prinzip nach, an zweiter Stelle steht, subsidiär berufen ist. Würde die kirchliche und private Liebestätigkeit zur Steuerung der Not ausreichen, dann fehlte, wie gesagt, dem Staate die nur aus seinem Zwecke (Gemeinwohl) hergeleitete Befugnis zur Belastung des Besitzes. Wenn und weil aber die kirchliche und private Wohltätigkeit praktisch nicht mehr genügt, ist die öffentlich-obligatorische Armenpflege unerläßlich und darum auch berechtigt.

Heute wird die nähere Abgrenzung des Arbeitsgebietes der öffentlichen und privaten Wohltätigkeit unter gleichzeitiger Herstellung fester Beziehungen zwischen beiden als das praktisch richtige

¹ Die Pflichten des Reichtums. Zwei Aufsätze von Andrew Carnegie (1894), ein Abdruck aus der North-American Review und der Pall Mall Budget. Der Verfasser empfiehlt die gemeinnützige Verwendung des Überflusses für wissenschaftliche, karitative, religiöse Zwecke.

² System der Armenpflege und Armenpolitik² (1894) 89.

Verhältnis allgemein anerkannt. Wieviel die private Wohltätigkeit trotz allem bei kluger und energischer Leitung noch leisten kann, hat der Karitasverband für das katholische Deutschland, von Werthmann begründet und von Kreutz fortgeführt, bewiesen. —

Eine erschöpfende Behandlung des gesamten Armen-, Wohlfahrts- und Unterstützungswesens überlassen wir Spezialarbeiten.

Nur seien kurz noch die leitenden Grundsätze einer guten Armenpflege erwähnt, wie sie Wilh. Roscher¹ aufgestellt hat:

a) Keine Almosen über das dringend Gebotene hinaus; b) systematische Armenpflege und darum Zusammenwirken der bei der Armenpflege beteiligten Faktoren; c) keine Unterstützung ohne Untersuchung des ganzen Zustandes des Armen; d) Sorge nicht bloß für den Leib, sondern auch für die Seele des Armen; e) vor allem der Armut vorbeugen; f) lieber Arbeit statt Naturalien, lieber Naturalien als Geld; g) den Armen wo möglich in seiner Familie lassen; h) die Almosen sollen die Armut nicht mittelbar oder unmittelbar vermehren, indem sie Trägheit, Laster usw. befördern.

Im Jahre 1848 schrieben einzelne französische Deputierte auf ihr Programm die Worte: „Ich will die Abschaffung des Elendes“, ein unmögliches Ziel, sofern darunter die Beseitigung aller Entbehrungen, alles Leides verstanden wird. Die soziale Reform kann der Massenarmut vorbeugen, christliche Liebe, staatliches Unterstützungswesen, Wohlfahrts- und Armenwesen können vielen Nöten abhelfen. Solange aber Armut, Krankheit und Tod nicht abgeschafft werden können, wird auch immer wieder die Not eine Heimstätte auf dieser Erde behalten.

§ 2.

Das Versicherungswesen.

Schutz gegen Vermögenseinbuße und Einkommensverkürzung.

Literatur: Manes, Versicherungswesen (3. Aufl., 1922). — Ders., Grundzüge des Versicherungswesens (2. Aufl., 1911). — Adolf Wagner, Aufsatz über Versicherungswesen in Schönbergs Handbuch II (4. Aufl., 1898). — Ders., Der Staat und das Versicherungswesen, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft XXXVII, Heft 1 (als Sonderabdruck 1881). — Th. Sasaki, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Versicherungswesens und der Nutzen der einzelnen Versicherungszweige (3. Aufl., 1869). — H. und K. Brämer, Das Versicherungswesen (Bestandteil von Frankensteins Hand- und Lehrbuch der Staatswissenschaften, 1894). — Wörner, Allgemeine Versicherungslehre (2. Aufl., 1910). — Ders., Besondere Versicherungslehre (1908). — Moldenhauer, Allgemeine Versicherungslehre (1911). — Ders., Versicherungswesen im Tübinger Grundriß der Sozialökonomik VII, Buch 3 (1922) 302 ff. — Viktor Ehrenberg, Versicherungsrecht I (Bestandteil von Bindings System. Handbuch der Deutschen Rechtswissenschaft, 1893). — Das Versicherungslexikon mit dem dazu gehörigen Ergänzungsbande. Herausgegeben von Manes (1909 und 1913). — Assekuranz-Jahrbuch, begründet von Ehrenzweig (1880 ff.). — Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, herausgegeben von Manes (1900 ff.). — Untersuchungen über das Versicherungswesen in Deutschland, in Schriften des Vereins für Sozialpolitik CXXXVII, 4. Teil (1913). — Die Aufsätze von Emming-

¹ A. a. O. 36 ff.

haus, Manes, Zahnbrecher im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, im Wörterbuch der Volkswirtschaft, im Staatslexikon der Görres-Gesellschaft. — Die Berichte des eidgenössischen Versicherungsamtes in Bern usw. — Die Handelsrechtslehrbücher von Thöl, Goldschmidt, Endemann, Cosack. — Der Artikel Endemanns über das Wesen des Versicherungsgeschäftes in Goldschmidts Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht IX und X usw. — Ausführliche Literaturangaben in den oben aufgeführten Werken von Brämer, Moldenhauer, dann im Versicherungslexikon und in der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, in Ehrenzweigs Assekuranz-Jahrbuch.

1. Begriff und Wesen der Versicherung. Eine allgemein anerkannte Begriffsbestimmung der Versicherung gibt es nicht. Führen wir einige Beispiele an. Alfred Manes¹ sagt: Unter Versicherung versteht man auf Gegenseitigkeit beruhende wirtschaftliche Veranstaltungen zwecks Deckung zufälligen schätzbaren Vermögensbedarfs. Allerdings hat diese Definition vielfache Anfechtung erfahren.

B. Krosta² sieht in der Versicherung „die Vereinigung von Risiken zwecks Ausgleichs gegen Entgelt“. Hupka definiert³: „Der Versicherungsvertrag ist ein entgeltlicher Vertrag, in welchem der eine Teil (Versicherungsnehmer) zum Zwecke der sichern Deckung eines künftigen Bedarfs sich von dem andern Teil (Versicherer) für einen bestimmten Ereignungsfall oder Zeitpunkt (Versicherungsfall) eine Leistung versprechen läßt, deren Entrichtung, Umfang oder Verhältnis zur Gegenleistung von ungewissen, das Vermögen oder die Person des Versicherungsnehmers oder eines Dritten betreffenden Umständen abhängig ist.“

Philippovich⁴ bedient sich folgender Begriffsbestimmung: „Versicherung ist Sicherung des Einkommens des einzelnen mit Hilfe des Einkommens einer genossenschaftlich organisierten Gemeinschaft.“ Die Versicherung solle entweder von vornherein und unmittelbar dem Versicherten für den Eintritt bestimmter Fälle ein Einkommen sichern (z. B. in den meisten Fällen der Lebensversicherung), oder eine Sicherung von Vermögenswerten herbeiführen mit dem Zwecke, den Einkommensstand des Versicherten aufrecht zu erhalten, entweder weil er auf diesem Vermögen beruhte (z. B. bei der Versicherung eines Gebäudes gegen Feuer), oder weil ein Ersatz des Vermögens aus dem Einkommen oder mit der Folge einer Verminderung des Einkommens nötig würde, wenn der betreffende Bedarf einträte (z. B. bei der Feuerversicherung von Gebrauchsgegenständen). Die Versicherung stelle sich demnach als eine Sicherung des Einkommens jener dar, die von einem außerordentlichen Bedarf betroffen würden. Die Einkommenssicherung werde aber durch regelmäßige Beiträge erzielt, die wiederum aus dem Einkommen aller jener fließen, die sich, weil von jenem Bedarf bedroht, zu der Versicherungsgemeinschaft zusammengeschlossen hätten. Die Definition, wie Philippovich sie formulierte, hat den Vorzug der Kürze, bedarf aber, um verstanden zu werden, einer ausführlichen Erklärung.

Man kann vielleicht auch sagen: Versicherung als wirtschaftliche Einrichtung ist die Vereinigung vieler Fälle gleichartiger Gefahr einer für jeden der Beteiligten möglichen

¹ Versicherungswesen² (1913) 1.

² Über den Begriff der Versicherung (1910).

³ Zeitschrift für Handelsrecht LXVII 546 f.

⁴ Grundriß I¹¹ 421.

Vermögenseinbuße oder Einkommensverkürzung¹ zur vollen oder teilweisen Schadloshaltung der von jener Vermögenseinbuße oder Einkommensverkürzung tatsächlich Betroffenen.

Jedenfalls bringt die angeführte Begriffsbestimmung das „Versicherungsprinzip“, d. i. das wesentliche Merkmal der Versicherung im heutigen Sinne, zum Ausdruck: Es ist dies 1. Gewährung der vorsorgenden Sicherung gegen die Gefahr einer Vermögenseinbuße oder Einkommensverkürzung infolge zukünftigen, für jeden von vielen möglichen, aber für den einzelnen irgendwie ungewissen und zufälligen Eintritts bestimmter wirtschaftlich nachteiliger Tatsachen. 2. Diese Sicherung besteht in der Gewißheit der Zuführung eines Ersatzwertes für den Fall tatsächlicher Schädigung, und zwar mittels der Vereinigung vieler möglicher Fälle gleichartiger Gefahr (Gefahrengemeinschaft) durch Beiträge der Versicherten bzw. Verteilung der nachteiligen Folgen auf die Versicherungsgemeinschaft². Der Ersatz wird gesichert vor Eintritt des Schadens.

Aus der Definition ergibt sich ferner von selbst die Erklärung dafür, warum die Versicherungsgeschäfte stets entgeltlich sein müssen, zugleich aber auch die scharfe Abgrenzung gegen jede andere Form der entgeltlichen Übernahme fremder Gefahr. Das „Versicherungswesen“ umfaßt nämlich nur solche Veranstaltungen, welche sich des Mittels der „Kollektiversparung“ bedienen, d. h. der Verteilung des wirklichen Schadens im einzelnen Falle auf eine große Reihe von Fällen, in denen eine gleichartige Gefahr drohte. Jedes Mitglied der Gefahrengemeinschaft hat einen seinen Gefahren entsprechenden Beitrag zu leisten (Prinzip der Gleichheit von Leistung und Gegenleistung)³.

Man hat wohl auch von einer Selbstversicherung gesprochen, die sich auf viele durch gleichartige Gefahren bedrohte Objekte bezieht, welche im Eigentum einer und derselben Person stehen, wie z. B. auf Schiffe, die einem Reeder gehören. Der Eigentümer kann annähernd berechnen, welche Verluste er in einem gewissen Zeitraum durch Schiffsuntergang erleiden wird, oder welche Beträge er für jedes Schiff und jede Fahrt reservieren bzw. zu den Kosten schlagen muß, um die eventuellen Verluste zu decken. Er „versichert“ sich so gewissermaßen „bei sich selbst“.

¹ Viktor Ehrenberg, Versicherungsrecht I (1893) 3 ff. 14 55 ff. Ad. Wagner, Versicherungswesen, in Schönbergs Handbuch II⁴ 359 usw.

² Auch die Pfandbestellung, der Garantievertrag und die Bürgschaft dienen dem Zwecke der Sicherung, aber in einer Form und mit Beschränkungen, welche sie von der Versicherung im üblichen Sinne (Versicherungsprinzip!) unterscheiden. Die Pfandbestellung sichert die Erfüllung eines Forderungsrechts bzw. einer Leistungspflicht durch Gewährung eines besondern, dinglichen Rechtes an fremder Sache. Der Garantievertrag bewirkt die unentgeltliche Übernahme des Risikos eines fremden Unternehmens seitens des Garantierenden. Die Bürgschaft, mag sie entgeltlich oder unentgeltlich sein, setzt neben den Hauptschuldner einen weiteren Schuldner. Auch die nachträgliche Deckung des Schadens (durch Sammlung usw.) ist nicht „Versicherung“.

³ Moldenhauer im Grundriß der Sozialökonomik VII 306.

Die Verteilung des Risikos und die Gefahrengemeinschaft des modernen Versicherungswesens ist jedoch anderer Art. Hier handelt es sich um eine Gefahrengemeinschaft, die aus einer größeren Anzahl verschiedener, aber gleichartig gefährdeter Personen oder Einzelwirtschaften besteht, welche sich entweder selbst zu einem Verein verbunden haben, oder es einem Unternehmer oder dem Gemeinwesen überlassen, für eigene Rechnung aus den erhobenen „Prämien“ einen Fonds zur Leistung der Entschädigungen zu bilden.

Soweit sich bei gewissen Gefahren und bei einer größeren Anzahl der an der Gefahrgemeinschaft Beteiligten die Durchschnittszahl der wirklich Geschädigten innerhalb eines bestimmten Zeitraums (Schadenswahrscheinlichkeit) erfahrungsgemäß annähernd genau im voraus berechnen und demgemäß auch die für die Deckung des Schadens erforderliche Höhe des Beitrags der einzelnen sich bestimmen läßt, verliert das Versicherungswesen nahezu ganz den aleatorischen Charakter. Der so im Großbetrieb gesicherten Grundlage einerseits und der, bei möglichst großer Ausdehnung der Gefahrgemeinschaft, mäßigen Höhe des Beitrags der einzelnen anderseits verdankt das Versicherungswesen gerade für die wichtigsten Zweige (Feuer-, Lebens-, Unfallversicherung) seine großartige Entwicklung im heutigen Wirtschaftsleben.

2. Vorhandensein einer Gefahr als Voraussetzung jeder Versicherung.

Während, abgesehen von der privaten Fürsorge, in jedem wohlgeordneten Gemeinwesen eine ganze Reihe öffentlicher Einrichtungen und Gesetze (bau- und feuerpolizeiliche Verordnungen, Absperrungsmaßregeln u. dgl. gegen Seuchen, Unfallverhütungsvorschriften usw.) dem Eintritt einer Gefahr und ihrer schädlichen Wirkungen vorzubeugen suchen, will die Versicherung unmittelbar nur die wirtschaftlich nachteiligen Folgen des wirklichen Eintritts der Gefahr ganz oder teilweise beseitigen, soweit wenigstens eine Vermögensschädigung (Vermögen im weiteren Sinne, d. i. Verfügungsgewalt über Sachgüter) in Frage steht. Die Vermögensschädigung ist somit eigentlich die Gefahr, gegen welche die Versicherung schützt. Gleichwohl wird auch die schädigende Tatsache als solche „Gefahr“ genannt, mag sie nun in sich unerwünscht sein (Feuer, Hagel, Schiffsuntergang usw.) oder aber in sich selbst sogar ersehnt werden (z. B. hohes Alter trotz verminderter Erwerbsfähigkeit). Die Verminderung der Erwerbsfähigkeit, die Einkommensverkürzung, ist hier die eigentliche „Gefahr“, gegen welche Sicherung gesucht wird.

Der Eintritt der schädigenden Tatsache oder Gefahr wird bei der Versicherung als möglich, aber zugleich als in irgend einer Weise ungewiß vorausgesetzt. Der Tod z. B. ist eine zukünftige gewisse Tatsache für jeden Menschen, aber der Zeitpunkt bleibt ebenso ungewiß; das genügt für die Versicherung, die hier die Nachteile eines vorzeitigen Todes ausgleichen kann. Wenn der Eintritt der Gefahr als zufällig bezeichnet wird, so soll damit die Tatsache keineswegs aus jedem Kausalnexus herausgehoben, sondern nur die Unabhängigkeit vom freien Willen des

durch die nachteilige Tatsache Bedrohten ausgedrückt werden, auch im Falle, daß die Tatsache durch die Handlung des Bedrohten selbst herbeigeführt wird.

Die Größe der Gefahr ist verschieden, je nachdem die Möglichkeit des Eintritts der schädigenden Tatsache sich der Wahrscheinlichkeit des Eintritts nähert oder von derselben entfernt. Das Maß der Gefahr wird „Risiko“ genannt¹.

Die statistisch nachweisbare Regelmäßigkeit, mit welcher innerhalb einer bestimmten Kategorie gefahrdrohender Ereignisse und einer größeren Anzahl von Fällen („Gesetz der großen Zahlen“) für eine gewisse Zahl von Fällen die Gefahr sich realisiert, ermöglicht es, wie oben bereits angedeutet, im voraus die Beiträge der einzelnen festzustellen und für ein Versicherungsunternehmen die Gewinn- und Verlustchancen zu berechnen.

3. Gegenstand der Versicherung. im Grunde genommen „die versicherte Sache“, ist das Vermögensinteresse im weiteren Sinne, welches jemand an dem Nichteintritt einer bestimmten Tatsache bzw. der schädigenden Wirkung derselben hat. Der Sprachgebrauch jedoch bezeichnet als versichertes Objekt diejenige Person oder Sache, an welche jenes in Geld schätzbare Interesse sich knüpft.

Damit jemand an der fraglichen Person oder Sache im bezeichneten Sinne „interessiert“ sei, wird keine rechtliche Beziehung zur Person oder Sache vorausgesetzt. Es genügt vielmehr schon die bloß wirtschaftliche Beziehung. Der Kommissionär z. B. hat keine rechtliche Herrschaftsbefugnis über das Kommissionsgut, wohl aber ein wirtschaftliches Interesse an der glücklichen Ankunft der Waren, insofern er die Provision erst mit der Veräußerung des Objekts verdient.

Die Vermögensschädigung als Wirkung des Eintritts der wirtschaftlich nachteiligen Tatsache — der „Schaden“ — kann entweder in einer unmittelbaren Vermögenseinbuße (z. B. Untergang des Hauses durch Brand, der Frucht durch Hagel) bestehen, oder in der Notwendigkeit eines besondern Aufwands (z. B. bei Erkrankung, Militärdienst), oder in dem Entgehen eines Gewinnes (z. B. Verlust oder Verminderung der Erwerbsfähigkeit durch Alter, Unfall). Auch wo es sich nicht um „Schaden“ im eigentlichen Sinne handelt, kann Sicherheit zur Deckung eines besondern Vermögensbedarfs (z. B. der Aussteuer einer Tochter) gesucht werden.

Das bei der Versicherung in Frage stehende Vermögensinteresse deckt sich, in konkreten Zahlen ausgedrückt, materiell mit dem Maximum

¹ Der Ausdruck „Risiko“ wird im Versicherungswesen mit verschiedener Bedeutung gebraucht. Er bezeichnet entweder das Maß der Gefahr oder das Maximum des möglichen Schadens bzw. den Durchschnittsbetrag eines möglichen Schadens in einer bestimmten Zeiteinheit, oder konkret und im übertragenen Sinne ebenfalls das Versicherungsobjekt schlechthin, und zwar im Sinne des gewöhnlichen Sprachgebrauchs: die versicherte Sache, das Leben einer Person usw.

des möglichen Schadens, gegen den Sicherung gesucht und gewährt wird. Die Wertsumme, auf welche die beiden formell verschiedenen Begriffe sich beziehen, ist die gleiche. Sie mißt die Höhe des bei Eintritt des nachteiligen Ereignisses möglichen Schadens und zugleich die Höhe des wirtschaftlichen Interesses des Bedrohten an dem Nichteintritt jener schädigenden Tatsache.

Der Wert des versicherten Interesses wird „Versicherungswert“ genannt. Wo ein bestimmter Versicherungswert sich überhaupt feststellen läßt, bildet er die Maximalgrenze der „Versicherungssumme“, d. i. der Entschädigung, die der „Versicherer“ im Falle des vollen Eintritts der nachteiligen Tatsachen dem „Versicherten“ zu leisten verspricht. Übersteigt die Versicherungssumme den Versicherungswert, dann liegt „Überversicherung“ vor, welche dem Wesen und natürlichen Zwecke der Versicherung durchaus widerspricht. Die Versicherung dient eben ihrem Wesen nach nicht der Bereicherung, sondern lediglich dem Schutze vor Schaden im weitesten Sinne.

Indem man die Werthöhe des Vermögensinteresses, welches jemand an dem Nichteintritt eines schädigenden Ereignisses hat, mit dem Interesse selbst identifiziert, pflegt man kurzweg zu sagen: Das Interesse einer Person an einer Sache beträgt 1000 M., womit dann gleichzeitig auch das Maximum des möglichen Schadens und der Versicherungssumme bezeichnet ist.

In vielen Fällen läßt sich das Maximum des möglichen Schadens ziemlich genau vorausberechnen; in andern Fällen ist man auf mehr oder minder zuverlässige Vermutungen und Annahmen angewiesen; zuweilen hängt auch die Höhe des Schadens (des Vermögensaufwands z. B. bei der Aussteuer einer Tochter) von dem freien Willen des Betroffenen ab.

4. Der beabsichtigte Erfolg der Versicherung ist die Abwehr eines Vermögensnachteils im weiteren Sinne bzw. die Sicherung eines Vermögensbedarfs, bei möglichen Schäden die Gewißheit der eventuellen Zuführung eines Ersatzwertes und die tatsächliche Zuführung selbst im Falle des Eintritts der nachteiligen Tatsache. „Der technische Unfall“ wird hierdurch „seiner Wirkung als ökonomischer Unfall beraubt“ (Gustav Cohn¹).

Die Gewißheit der Zuführung des Ersatzwertes beruht bei dem privaten Versicherungswesen auf einem Rechtsanspruch, der sich auf ein Rechtsgeschäft stützt, durch welches die Verpflichtung zur Leistung des Ersatzes begründet, das Recht auf die eventuelle Ersatzleistung vermittelt jährlicher Beiträge gekauft oder das gemeinschaftliche Tragen der etwa eintretenden Unglücksfälle und die Verteilung des Einzelschadens auf viele rechtlich geordnet wird. Auch durch Rechtssatz kann die Pflicht bzw. der Rechtsanspruch des Schadensersatzes begründet werden

¹ Nationalökonomie des Handels- und Verkehrswesens. System der Nationalökonomie III (1898) 668.

(in der Form gesetzlicher Haftpflicht). Es liegt dann zwar eine Sicherstellung gegen Schaden vor, aber keine Versicherung im üblichen Sinne.

Zweck der Versicherung ist, wie gesagt, nicht die Bereicherung des von einer nachteiligen Tatsache Betroffenen, sondern lediglich Ersatz des Schadens. Der Ersatzwert und die Ersatzleistung bemißt sich entweder nach der berechenbaren und berechneten Größe des tatsächlich entstandenen Schadens und ist dann wirklicher Schadensersatz (Ideal: volle Deckung des Verlustwertes durch den Ersatzwert), oder aber der eventuell zu leistende Ersatz ist vorher durch freie Vereinbarung in einer bestimmten Summe festgesetzt. Demgemäß unterscheidet man die eigentliche Schadens- oder Schadensersatzversicherung (mit wirklicher Schadensersatzleistung) und die uneigentliche Schadens- oder Summenversicherung (mit Hilfs- oder Versorgungsleistung als Ersatzleistung).

5. Technische Grundlagen der Versicherung. Die Mittel zur Befriedigung der Ansprüche der Versicherten und zur Deckung der Verwaltungskosten können in verschiedener Weise beschafft werden.

1. Es kann der tatsächliche Bedarf entweder von Fall zu Fall oder am Ende eines gewissen Zeitraums (z. B. der Jahresbedarf) jedesmal auf die Beitragspflichtigen umgelegt werden (Umlageverfahren). Ein Deckungskapital ist hierbei nicht vorhanden. Doch kann durch Erhöhung der Umlagen ein Reservefonds gebildet werden. Für größere, auf freiwilligem Beitritt beruhenden Vereine eignet sich dieses Verfahren weniger. Der Schadensfälle sind da zu viele, um eine Abrechnung nach jedem Falle zu ermöglichen. Andererseits wollen die Geschädigten nicht auf die Entschädigung bis zum Schlusse des Jahres warten; die übrigen aber zahlen ihre Beiträge nicht gern für Schäden des verflossenen Jahres, dessen Gefahr sie glücklich überstanden.

2. Besteht die Leistung an die Versicherten in fortlaufenden Zahlungen (Renten), so kann auch durch die für jede Geschäftsperiode neu festzusetzenden Beiträge der ganze Kapitalwert der Rentenansprüche aufgebracht werden. Als Kapitalwert gilt derjenige Geldbetrag, welcher mit Zinsen und Zinseszinsen voraussichtlich genügt, um alle gegenwärtig und zukünftig sich ergebenden Ansprüche zu bestreiten. Man nennt dieses Verfahren Kapitaldeckungsverfahren. Es handelt sich hierbei um die Schaffung eines Deckungskapitals für die entstehenden Rentenansprüche sowie die sonstigen Auslagen.

Würde man wissen, wie lange eine Person Renten beziehen wird, so wäre es nicht schwierig, den Kapitalwert dieser Rente zu berechnen. Aber man weiß eben nicht, ob der Betreffende lange oder nur kurze Zeit leben wird. Handelt es sich jedoch um viele Personen, so kann man nach der Wahrscheinlichkeit eine „Absterbeordnung“ aufstellen und hiernach die Berechnungen machen.

3. Bei dem Prämienvverfahren zahlen die Versicherten dauernd im voraus festgesetzte, gleichbleibende, periodisch wiederkehrende Beiträge (Prämien im engeren und eigentlichen Sinne). Man unterscheidet hierbei

wiederum zwischen a) dem Prämierendurchschnittsverfahren, welches zwischen den verschiedenen Risikogruppen nicht unterscheidet. Ohne Rücksicht auf die Verschiedenheit der Gefahr zahlen alle Versicherten eine der durchschnittlichen Gefahr entsprechende Durchschnittsprämie; b) dem individualisierenden Klassifikationsverfahren (mit Gefahrenklassen und Prämienstufentarifen). Die Gefahrsunterschiede der einzelnen Risiken werden hier bei der Bemessung der Prämien berücksichtigt (z. B. größere Prämien bei höherem Alter in der Todesfallversicherung, für Holzbauten in der Feuerversicherung). Daß bei dem System der Gefahrenklassifikation, namentlich für kleinere Gruppen, wo die „Wahrscheinlichkeitsrechnung“ eine sichere Grundlage für die Bemessung der Höhe der Prämien nicht bietet, vielfach eine arbiträre Schätzung Platz greifen muß, liegt auf der Hand, weil Erfahrung und Beobachtung nicht ausreichen, um die Notwendigkeit bloß schätzungsweiser Annahmen auszuschließen.

Die Durchschnittsprämie ist praktisch nur möglich, wenn die Zusammensetzung des Versicherungsbestandes sich nicht ändert. Auch versteht sich der Wunsch der Versicherten, daß die Prämie ihrer besondern Gefahr entspreche, und daß sie nicht für höhere Gefahren mitzahlen müssen. Darum findet denn auch im heutigen privaten Versicherungswesen regelmäßig die Gefahrenklassifikation Anwendung.

Sehen wir von Zuschüssen Dritter ab, so muß die Summe der Prämien auf die Dauer in ihrem Minimum die Kosten der Versicherung decken, d. i. die Summe der notwendigen Ersatzleistungen und die Verwaltungskosten der Versicherungsanstalt. Die Prämie, welche den zur Deckung der Gesamtheit der Schäden notwendigen Beitrag der einzelnen Versicherten darstellt, wird **Nettoprämie** genannt. Die durch Kostenzuschläge erhöhte Prämie heißt **Bruttoprämie**.

Bei den spekulativen Versicherungsunternehmungen (regelmäßig Aktiengesellschaften) tritt zu den Kosten ein in Aussicht genommener Gewinn der Aktionäre hinzu. Die Prämien werden dann so bemessen, daß sie den Minimalgewinn der Aktionäre mit umfassen.

Die ideale Eigenart des Versicherungswesens in seinen ursprünglichen Formen läßt die Forderung verständlich erscheinen, daß die Aktionäre nicht gerade mittels der Höhenbemessung der Prämie einen unmittelbaren Gewinn suchen und finden sollen (hohe Dividenden der Versicherungsgesellschaften!). Der Versicherungscharakter darf nicht dem „gewerblichen“ Charakter der Erwerbsunternehmung geopfert werden. Die Grundidee der Versicherung sollte auch hier ihre Geltung bewahren, also: Vereinigung vieler zur Verteilung eines eventuellen Schadens auf alle, nicht die Bereicherung eines Unternehmers. Daß diejenigen, welchen eventuell ein größerer Schaden ersetzt werden muß oder bei denen die Gefahr eine größere ist, nun auch entsprechend höhere Beiträge bezahlen, entspricht der Gerechtigkeit. Die Prämie als solche aber, wie sie von dem Versicherten gefordert und geleistet wird, also noch außerhalb des Vermögens des Versicherers ist, dient wenigstens ihrer ursprünglichen Natur nach nicht Gewinnzwecken. Gewinn kann

auf anderem Wege gemacht werden: durch Ersparung in den Verwaltungskosten, bei geringerer tatsächlicher Schadenhäufigkeit, als rechnungsmäßig angenommen wurde, durch einträglichere Verwertung des Kapitals usw. Der auf die Prämie geschlagene Gewinnzuschlag wird andererseits gerechtfertigt durch das Risiko, welches der Unternehmer der Erwerbsversicherung zu tragen hat. Er muß auch für höhere als die veranschlagten Schäden aufkommen und haftet eventuell mit seinem Vermögen für die eingegangenen Verbindlichkeiten.

6. Wirtschaftliche Bedeutung und sittliche Würdigung der Versicherung. Daß das Versicherungswesen zunächst privatwirtschaftlich, dann aber auch volkswirtschaftlich günstig wirken kann und wirkt, bedarf kaum eines Beweises. „Es bewahrt alljährlich in jedem zivilisierten Lande Tausende von Menschen und Familien vor Verarmung durch unverschuldete Unglücksfälle und bildet so einen überaus wirksamen Damm gegen die Zunahme der Besitzlosen. Es fördert die schaffensfreudige wirtschaftliche Tätigkeit und belebt den Unternehmungsgeist, indem es dem Menschen die lähmende Furcht und Sorge abnimmt, daß ihm oder den Seinigen die Früchte der Arbeit durch einen zerstörenden Unglücksfall verloren gehen könnten. Es enthebt ihn, mit andern Worten, bei seiner wirtschaftlichen Tätigkeit der Rücksichtnahme auf den unberechenbaren Zufall, der seine Vorsätze und seinen Fleiß zu Schanden machen kann, und ermöglicht ihm, auch in gewagtere, von Unfällen stärker bedrohte, gleichwohl aber für die menschliche Gesellschaft wichtige Unternehmungen sich einzulassen, die sonst unterbleiben würden.“¹

Wenn man sagt, die Versicherung erhalte das volkswirtschaftliche Vermögen nicht (das Haus verbrennt ja), so bedarf das doch einer gewissen Einschränkung. Von großer Bedeutung sind eben die sog. „Vorsichtsbedingungen“ beim Eingehen einer Versicherung, indem die Höhe der Prämie und der Ersatzleistung von der Beobachtung gewisser Vorsichtsmaßregeln usw. zur Meidung und Unterdrückung der Gefahren abhängig gemacht werden. Diese Vorsichtsbedingungen sind für manche Versicherungsarten zu einem vollkommenen versicherungstechnischen System ausgebildet worden. Durch Darbietung der Ersatzmittel wurden viele Privatwirtschaften erhalten, wird die Fortführung volkswirtschaftlich wichtiger Betriebe gesichert. Vermehrt die Versicherung aber nicht Sorglosigkeit und Nachlässigkeit? In leichterem Maße mag das der Fall sein. Die Versicherung kann dem auch entgegenwirken, indem der Versicherte, wie gesagt, zu besondern Vorsichtsmaßregeln verpflichtet wird, bei grober Fahrlässigkeit den Anspruch auf Ersatz verliert usw.

Vom sittlichen Standpunkt aus läßt sich gegen die Versicherung als solche grundsätzlich nichts einwenden. Im Gegenteil: „Eine vernünftige und mäßige Sorge für die Zukunft ist auch den christlichen Grundsätzen nicht zuwider; gegen alle Schicksalsschläge, die Gott für gut befinden mag, über den Menschen zu verhängen, hilft aber auch keine menschliche Sorge und Bekümmernis. Eine ruhige und gottergebene Vor-

¹ H. und K. Brämer, Das Versicherungswesen (1894) 7 f.

aussicht für kommende Tage wird selbst von der Heiligen Schrift nicht nur nicht getadelt, sondern vor allem mit Bezug auf die Sorge, welche den Eltern für das Wohlergehen ihrer Kinder obliegt, als etwas Lobenswertes und in gewissem Sinne Pfllichtschuldiges hingestellt. So wie diese lobenswerte Sorge sich nun im Sparen und in Erwerbung eines genügenden Besitzes betätigen kann und muß, so kann sie auch zum Mittel der Versicherung greifen. Ja, nehmen wir die auf Gegenseitigkeit beruhende Versicherung, welche die Art der Verteilung der Einzelschäden auf eine Gesamtheit wählt, so dürfte sich in ihr leicht der Keim wahrer christlicher Liebe und Brüderlichkeit finden, insofern der Beitritt zu derselben nicht vorzugsweise vom Selbstinteresse getragen wird, sondern von dem Beweggrunde gegenseitiger Hilfeleistung für den Fall der Not und des Elendes.“¹

Wir glauben, das Versicherungswesen kann nur gewinnen, wenn diese Idee gegenseitiger Hilfe überhaupt alle Formen der Versicherung durchdringt. Bei der Versicherung handelt es sich um Schutz gegen die wirtschaftlichen Folgen der Zufälle des Lebens. Diese Zufälle sind allen Menschen gemeinsam, oder wenigstens größere Gruppen finden sich von denselben bedroht. Es ist darum eine besondere Form der Betätigung allgemein menschlicher Solidarität, jener Solidarität, die den Menschen dem Mitmenschen verbindet, den Schutz des eigenen Vermögens und Einkommens in Einheit mit dem Schutze der gleichen Gefahren ausgesetzten Mitmenschen zu erwirken.

7. Versicherungszwang oder Versicherungsfreiheit? Daß die Freiwilligkeit zum Wesen der Versicherung gehöre, daß der Zweck der Versicherung nur auf dem Wege der freien, sozialen Selbsthilfe zu erreichen sei, diese und ähnliche Gründe lösen unsre Frage nicht. Zuverlässige und wirklich entscheidende Gesichtspunkte bieten allein die von uns entwickelten Grundsätze über den Staatszweck und die rechtliche Zulässigkeit staatlicher Eingriffe in die private Rechtssphäre².

Die Beiträge des Versicherten sind, ökonomisch betrachtet, eine Ersparung, die aus dem Einkommen erfolgt und eine Reserve für Unfälle u. dgl. darstellt. Eine große Menge kleiner Beiträge³, die sonst in der Hauswirtschaft verbraucht würden, finden hier nützliche Verwendung. Freilich bleibt bei der eigentlichen Ersparung das Ersparte im Vermögen des Sparenden, während die Prämie dahingegeben wird zur Begründung eines bedingten Anspruchs für einen bloß möglichen, bei dem einzelnen Prämienzahler vielleicht niemals eintretenden Fall. Immerhin kann man eine gewisse Analogie anerkennen und dementsprechend zunächst die Frage stellen:

¹ Lehmkühl, Die soziale Frage und die staatliche Gewalt³ (1896) 4 8 ff.

² Bd. I², Kap. 3, § 2, S. 159 ff. (153 ff.); Bd. III, Kap. 6, § 1, S. 823 ff.

³ Die Prämieinnahme für eigene Rechnung der deutschen Gesellschaften im Jahre 1919 beliefen sich auf 2923 Millionen Mark (Moldenauer).

Ist der Versicherungszwang als staatlicher Zwang zum Sparen berechtigt? Kann der Staat insbesondere die besitzlosen Klassen dazu nötigen, aus eigenen Mitteln sich zu versichern? Es hieße das allerdings in die innersten Privatverhältnisse eingreifen, über den rechtlich in das Privateigentum übergegangenen Erwerb tatsächlich eine Herrschaft ausüben, die Art seiner Verwendung staatlicherseits bestimmen wollen, wenigstens für den Teil des Einkommens, der in die Versicherungskasse abgeliefert werden soll. In einer solchen Weise unmittelbar die Fürsorge für das Privatwohl einer Person zu übernehmen, die Verwirklichung des Privatwohles den einzelnen Staatsbürgern aufzunötigen, ist aber nicht die Aufgabe der staatlichen Gesellschaft und liegt daher außerhalb der rechtlichen Machtbefugnisse der staatlichen Gewalt. Auch der Schutz fremder Privatrechte, der Familie usw. bildet keinen Rechtstitel für den staatlichen Zwang zum Beitritt in eine Versicherungsanstalt. Die Unterlassung der Zukunfts- und Unfallvorsorge mag zu beklagen sein; eine eigentliche Rechtsverletzung gegenüber den Familiengliedern liegt in diesem Falle ebensowenig vor, wie eine Rechtspflicht zur Einschränkung beim Gebrauch des für einen anständigen Lebensunterhalt kaum ausreichenden Erwerbes sich nachweisen läßt. Unter rein privatwirtschaftlichem und privatrechtlichem Gesichtspunkt entbehrt daher der Versicherungszwang der rechtlichen Unterlage.

Die Frage kann aber auch anders gestellt werden: Ist der Versicherungszwang im öffentlichen Interesse zulässig?

Zweifelloso darf das Gemeinwesen einen gewissen Zwang ausüben gegenüber seinen Beamten, an deren wirtschaftlicher Lage die öffentlichen Körperschaften selbst ein klar zu Tage liegendes, unmittelbares Interesse haben. Hier kann eben die Anstellung nur unter der durch Gesetz oder Verordnung festgelegten Bedingung (bedingter Zwang) erfolgen, daß der Beamte einer Krankenversicherung, Witwen- und Waisenversicherung usw. beitrete, indem gleichzeitig der Gehalt in einer entsprechenden Höhe bemessen wird.

Darf aber auch der Nichtbeamte aus Gründen des öffentlichen Wohles gezwungen werden, zur Deckung der innerhalb einer Klasse von Personen für den einen oder andern, vielleicht auch für ihn selbst, zufällig eintretenden Not beizusteuern? Man wird sagen, das Gemeinwesen habe ein Interesse daran, Verarmung, wirtschaftliche Not zu verhüten, Produktivität zu erhalten usw. Wer wollte das leugnen? Folgt daraus nun aber die Berechtigung des Zwanges? Das Gemeinwesen hat ein größeres Interesse daran, daß der Handwerker usw. fleißig und mit Geschick arbeite, daß der Gelehrte mit Ausdauer und Aufbietung aller seiner Kräfte studiere, als daß diese Personen sich versichern. Darf der Staat darum zum Fleiß, zur Ausdauer in der Arbeit usw. zwingen? Nicht jedes Interesse läßt sich mit Zwang durchsetzen. Insbesondere liegt es, wie gesagt, den öffentlichen Gewalten keineswegs ob, das Privatwohl der einzelnen Bürger

unmittelbar oder gar zwangsweise zu verwirklichen; sie haben darüber zu wachen, daß niemand Unrecht geschieht, daß für alle die Möglichkeit offen bleibe, selbsttätig das eigene Privatwohl zu erstreben, zu behaupten, zu vervollkommen. In diesem Sinne und mit dieser Beschränkung erstreckt sich die Machtsphäre des Staates auch über das Versicherungswesen, eröffnet sich ihm hier ein Feld berechtigter und segensreicher, regelnder, ergänzender, fördernder Tätigkeit.

So käme denn als Grund, der für die Zulässigkeit des Versicherungszwanges zu sprechen scheint, in Betracht die Abwehr von Schädigungen des Gemeinwohles, z. B. die Notwendigkeit eines Rechtsschutzes für die Gemeinden, die andernfalls in Gefahr wären, über Gebühr mit Armensteuer belastet zu werden. Zu beachten bleibt aber dabei wieder, daß die Beiträge, die von den Versicherten erhoben werden müßten, auch eine Art Steuer darstellen, und zwar eine gerade für die unteren Klassen der Bevölkerung, die kaum das Notdürftigste für ihren Unterhalt bestreiten können, recht drückende Steuer, um so drückender, je mehr Gefahren dabei ins Auge gefaßt würden. Müßte es nicht die soziale Verbitterung eher fördern, wenn die Unbemittelten mit Versicherungsprämien zur Entlastung der Armenversorgung, d. i. in Wirklichkeit zur Verminderung der Armensteuerlast für die besser Gestellten, die begüterten Klassen der Gesellschaft herbeigezogen würden? Die Last der Armenversorgung ist doch naturgemäß eine Pflicht des Besitzes, während sie durch den Versicherungszwang wenigstens auch auf die Schultern der Armut übergewälzt würde. Das sind Erwägungen, die nicht kurzer Hand beiseite geschoben werden können, zum mindesten eine Beitragsabstufung rechtfertigen, bei welcher die Unbemittelten geringer belastet sind als die Wohlhabenden.

Immerhin mag der Zwang seine ausnahmsweise Berechtigung haben in jenen besondern Fällen und Versicherungszweigen, wo durch die Versicherung einer massenhaften Verarmung vorgebeugt wird, ohne Zwang aber die notwendige Allgemeinheit der Versicherungsnahme nicht erreicht werden könnte. Nur müßten die Beiträge der weniger Bemittelten auf Kosten der besitzenden Klassen möglichst gering bemessen werden (Unterstützungsprinzip), aus dem einfachen Grunde, weil die Zwangsversicherung in diesem Falle eben auch eine Versicherung des Besitzes gegen starke Belastung mit Armensteuer darstellt und bewirkt.

Und schließlich gilt ja auch für das Versicherungswesen der allgemeine Satz, daß Zwang überall und soweit prinzipiell berechtigt ist, als dieser Zwang unzweifelhaft durch die öffentliche Wohlfahrt gefordert wird.

8. Öffentliche oder private Versicherungsanstalten? „Öffentliche“ Versicherungsanstalten können vom Staate, von den Provinzen, den Gemeinden, öffentlich-rechtlichen Korporationen errichtet werden gemäß den allgemeinen Grundsätzen über die Beteiligung des Staates usw. an dem wirtschaftlichen Leben. Sie sind erwünscht, wo und solange auf

anderem Wege dem Versicherungsbedürfnis nicht in ausreichendem Maße genügt werden kann.

Die Beteiligung an den öffentlichen Versicherungsanstalten ist entweder den von der Gefahr Bedrohten anheimgegeben, so zwar, daß der öffentliche und der private Betrieb in dem betreffenden Versicherungszweige nebeneinander bestehen und nach freiem Ermessen entweder eine öffentliche oder eine Privatanstalt in Anspruch genommen werden kann (gemischtes System)¹, oder aber die Beteiligung an der öffentlichen Anstalt wird irgendwie unter Zwang gestellt.

Ist der Zwang nur ein bedingter, d. h. müssen die von einer Gefahr Bedrohten einer bestimmten öffentlichen Anstalt beitreten, wenn sie sich überhaupt versichern wollen (indirekter Versicherungszwang, Versicherungsmonopol im engeren Sinne, Monopolsystem), so wird die Anstalt regelmäßig zugleich verpflichtet, alle Bedrohte der betreffenden Gruppe, die sich zum Beitritt melden, aufzunehmen (Annahmewzwang). Ein solcher Annahmewzwang wird sich auch dort finden, wo die Versicherung für bestimmte Fälle zwar gesetzliche Pflicht, der Versicherungsbetrieb aber privaten Anstalten überlassen bleibt.

Ist einerseits der Zwang ein direkter Versicherungszwang, müssen sich alle in dem gleichen Gebiet von der gleichen Gefahr Bedrohten versichern, und ist andererseits zugleich die Versicherung bei bestimmten öffentlichen Anstalten vorgeschrieben, dann wird der Versicherungszwang zur vollkommenen Zwangsversicherung, die öffentliche Anstalt selbst zu einer Zwangsanstalt oder Zwangskasse (Zwangskassensystem).

Die Berechtigung des Gemeinwesens, Zwangskassen zu errichten, kann im Hinblick auf die Beamten nicht bestritten werden. Im übrigen gilt aber hier, was oben bereits rücksichtlich des Versicherungszwanges gesagt wurde: Ein Zwang darf hier niemals weiter gehen, als durch das öffentliche Wohl unzweifelhaft gefordert wird.

Der vielfach bestrittene Umstand, daß eine öffentliche Zwangskasse technisch besser und billiger fungiere als eine freie, dürfte für sich allein kaum als siegreicher Grund für die Zulässigkeit der Zwangskasse bzw. eines Versicherungsmonopols erachtet werden. Schwerer wiegt scheinbar die Befürchtung, daß ohne Monopol, aber mit Annahmewzwang, eine „Auslese“ Platz greife, daß die besseren Risiken zu den privaten Anstalten ohne Annahmewzwang übergehen und nur die schlechteren Risiken der öffentlichen Versicherungsanstalt verbleiben würden zum Schaden ihrer Konkurrenzfähigkeit. Allein dieser Grund kann ebenso gegen den öffentlichen Versicherungsbetrieb wie für das Monopol und für den Ausschluß der privaten Anstalten ins Feld geführt werden. Die Notwendigkeit und damit die Berechtigung des Monopols in sich selbst beweist er nicht, oder bloß in der Voraussetzung, daß der öffentliche Versicherungsbetrieb auf

¹ Bei dem neuerdings hervortretenden Bestreben zum gleichzeitigen Betrieb mehrerer Versicherungszweige durch eine Gesellschaft spricht man auch von einem „gemischten Betriebe“. (Ähnliche Entwicklung wie die in dem vierten Bande besprochene Entwicklung in bestimmten Industriezweigen.)

einem Gebiet als unentbehrlich erwiesen ist. Das dürfte aber wiederum lediglich auf diejenigen Fälle sich beschränken, in denen ein gesetzlicher Versicherungszwang aus Gründen des öffentlichen Wohles mit Recht eingeführt ist und der Zweck dieses Versicherungszwanges ohne Zwangskasse überhaupt nicht in gehöriger Weise und in ausreichendem Maße erfüllt werden kann.

9. Sozialisierung des Versicherungswesens. Bedenken begegnet es, wenn das Gemeinwesen ein volles, allgemeines Versicherungsmonopol für sich in Anspruch nehmen wollte. Zwar wird ein solcher Zustand zuweilen als wünschenswertes Ziel der Entwicklung hingestellt. Daß der Staat z. B. für Kriegsschäden aufkomme, daß die Gemeinden gesetzlich für alle durch Aufruhr u. dgl. entstandenen Schäden haften, das sind indes Forderungen bzw. Einrichtungen, aus denen noch keineswegs die allgemeine Pflicht des Gemeinwesens, nun auch für jede rein kasuelle Schädigung auf dem Versicherungswege einzutreten, gefolgert werden kann. Abgesehen davon, daß überhaupt kaum alle Versicherungszweige der öffentlichen Verwaltung schon aus praktischen Gründen sich unterstellen lassen, daß die Aufgaben des Gemeinwesens dadurch ins Ungemessene gesteigert und geradezu unerträgliche bureaukratische Einnischung in die privaten Verhältnisse als notwendige Folge sich ergeben würden¹, die Übernahme des gesamten Versicherungswesens durch den Staat usw. müßte schon, wie jede unnötige und darum ungebührliche Verdrängung der Privatwirtschaft, als eine empfindliche Schädigung des bürgerlichen Gemeinwohles sich darstellen.

Auch Nationalökonomien, die, wie z. B. Gustav Cohn², „die Heraushebung der Feuerversicherung aus den Schranken der lokalen Brandgilden zu provinziellen oder territorialen Sozietäten durch die öffentliche Hand“ als berechtigt anerkennen, verhalten sich dennoch dem Gedanken eines universalen Staatsmonopols gegenüber ablehnend: „Ob die staatliche Organisation für das Versicherungswesen . . . geradezu berufen sei, an die Stelle aller privaten Versicherung zu treten, Aktiengesellschaften und Gegenseitigkeitsgesellschaften zu verstaatlichen — diese Frage gehört unter jene allgemeineren Gesichtspunkte, welche sich nicht auf das Versicherungswesen beschränken. Auf die technisch-ökonomische Natur des Versicherungsbetriebes deutet schon die Tatsache, daß derselbe gerade bei hoher Entwicklung in privaten Organisationen immer der Beamtenverwaltung anheimgegeben

¹ „Die Beiträge würden den Charakter von Steuern tragen, abgestuft nicht bloß nach der Höhe der geschützten Werte, sondern, soweit nicht sozialpolitische Rücksichten mitsprechen, auch nach der Größe der verschiedenen Gefahren. Zahlreiche Beamten würden die Statistik zur Bemessung der Wahrscheinlichkeit des Gefahreneintritts auf dem laufenden erhalten, damit jede ungerechte Belastung vermieden bleibe; andere würden die Staatsbürger in Hinsicht auf fehlerhafte Einrichtungen, leichtsinnige Anordnungen u. dgl. überwachen, um die Ordentlichen und Tüchtigen vor Beiträgen zu bewahren, die sich vermeiden ließen. Eine solche soziale Gesetzgebung . . . stößt aber auf alle die Bedenken, welche eine weit (und zu weit) ausgespannene Regierungsmacht erregt“ (H. und K. Brämer, Das Versicherungsrecht 8).

² Nationalökonomie des Handels- und Verkehrswesens 685 ff.

ist. Beamtenverwaltung aber ist die Staatsverwaltung ebenfalls. Im allgemeinen wird nicht bestritten werden können, daß Staatsbeamte dasselbe leisten können, was Privatbeamte leisten. Man würde aber die Sphäre der Staatsverwaltung gerade in der gegenwärtigen Volkswirtschaft außerordentlich erweitern, wenn diese bloße Möglichkeit den Ausschlag geben sollte für Zweckmäßigkeit. Die Sphäre der Staatsverwaltung ist ohnehin so groß, daß zu der Erwägung der Möglichkeit auch Erwägungen der Notwendigkeit hinzutreten müssen.* Könnte aber vielleicht die finanzielle Lage des Staates eventuell diese Notwendigkeit herbeiführen?

Schließlich sei noch erwähnt, daß öffentlich-rechtliche Zwangsanstalten auf berufsgenossenschaftlicher Grundlage durchgehends weniger prinzipiellen Bedenken begegnen würden als die Verstaatlichung eines Versicherungszweiges oder gar des gesamten Versicherungswesens. Doch würde auch hier die Notwendigkeit des Zwanges mit Rücksicht auf das Gemeinwohl oder das Gesamtwohl des Standes erwiesen sein müssen, wenn dabei der Zwang als berechtigt gelten soll.

10. Organisations- und Rechtsformen der privaten Versicherung. Eine Verschiedenheit der Rechtsformen besteht trotz voller Gleichheit des ökonomischen Inhalts oder Wesens der Versicherung als solchen¹. Wo immer eine Versicherung sich findet (private oder öffentliche), ist eine Anzahl von Personen vereinigt, um den zukünftigen, zufälligen Schaden einzelner auf alle zu verteilen. Aus den Beiträgen der Bedrohten werden materiell schließlich und letztlich sämtliche Schäden gedeckt (abgesehen von etwaigen Zuschüssen Dritter bei einer bestimmten Versicherungsart, Sozialversicherung). Die Vereinigung der „Versicherten“ erscheint darum, unter ökonomischen Gesichtspunkten betrachtet, in letzter Linie auch als der eigentliche „Versicherer“. Aber die juristische Form, in welcher die Versicherung sich einkleidet, kann eine verschiedene sein, und so kann auch ein anderer als die Vereinigung — (z. B. der Staat, ein Unternehmer) — juristisch den „Versicherer“ darstellen.

Als Rechtsformen der privaten Versicherung kommen in Betracht: private Anstalten auf Gegenseitigkeit und private Erwerbsunternehmungen. Beiderlei Anstalten erscheinen regelmäßig in der Form des Großbetriebs. Daneben finden sich noch kleinere, mehr lokale, oder berufs- und standesgenossenschaftliche Veranstaltungen (wie Kranken-, Sterbekassen u. dgl.) durchgehends auf dem Grundsatz der Gegenseitigkeit aufgebaut.

Die Gegenseitigkeitsversicherung beruht auf genossenschaftlicher Grundlage. Die Bedrohten bilden hier eine Gesellschaft, einen Verein zur gemeinschaftlichen Tragung der eintretenden Schäden und der Verwaltungskosten der Versicherungsanstalt. Kleinere Verbände ziehen die Beiträge regelmäßig nach jedem Schaden ein, oder wenn Schäden und

¹ Vgl. hierzu die Ausführungen Ad. Wagners in Schönbergs Handbuch II, 2 (4. Aufl.) 379 ff. 393 ff.

Kosten eine bestimmte Höhe erreicht haben, oder nach Abschluß eines Rechnungs- oder Geschäftsjahres (Prinzip der Repartition, Umlageverfahren). Meist aber, und zwar insbesondere bei größeren Anstalten, werden „ordentliche“ Beiträge (auch „Vorprämien“ genannt) pränumerando entsprechend der mutmaßlichen Höhe der zu erwartenden Schäden geleistet. Bei der Bemessung der Beiträge wird dann in der Regel gleichzeitig die Bildung eines Reservefonds (Sicherheitsfonds) ins Auge gefaßt zur Deckung außergewöhnlich hoher Bedürfnisse und zur Abschwächung der Schwankungen in den Zahlungsverbindlichkeiten der Mitglieder (Reserven als Deckungskapitalien). Etwaige Fehlbeträge müssen durch Nachschüsse (außerordentliche Beiträge) gedeckt werden, wenn kein Reservefonds da ist, oder soweit derselbe nicht ausreicht. Die Nachschußpflicht wird zuweilen auf ein bestimmtes Vielfaches des ordentlichen Beitrages beschränkt; in einzelnen Anstalten ist die Nachschußpflicht ausgeschlossen (feste Beiträge); reichen die Mittel zur Deckung des Bedarfs nicht aus, dann werden in diesen Fällen die Ersatzbeträge verhältnismäßig gekürzt. Nachschuß bis zu einer gewissen Höhe mit Kürzung der Leistung — das scheint immer häufiger vorzukommen.

Die ordentlichen Beiträge (Vorprämien), welche dazu bestimmt sind, die nötigen Fonds für den eventuell zu leistenden Schadensersatz aufzubringen, hängen in ihrer Größe zum Teil auch ab von der Größe des pekuniären Nutzens, der sich mittels der Beiträge bzw. Fonds in der Zwischenzeit erzielen läßt. Ist dieser Nutzen sicher, regelmäßig und nicht unbedeutend, so können die Beiträge niedriger bemessen werden, als wenn der Gewinn nur gering und unzuverlässig ist, und anderseits wird dadurch auch die Möglichkeit geboten, beim Schadensersatz nicht zu kargen. „Grundsätzlich läßt sich diese Einrichtung nicht anfechten. Nicht nur zu unsrer Zeit, sondern zu allen Zeiten dürfte flüssiges Geld zu gewinnreichen Geschäften aufgewendet werden, wenn nur das Geschäft selbst und seine Führung nicht gegen die Vorschriften der Sittlichkeit und Gerechtigkeit verstößt. Die Berechnung aber nach einem bestimmten Zinsfuß zu machen, ist um so weniger angreifbar, weil es doch feststeht, daß dem Gelde im Verein mit Arbeit und Industrie die Eigenschaft eines nutzbringenden wirtschaftlichen Faktors zukommt. Wollte aber selbst eine auf Gegenseitigkeit beruhende Versicherungsgesellschaft ihren Fonds oder einen Teil desselben nicht selbsteigens zu gewinnreichem Geschäft verwenden, sondern ihn auf Zins anlegen, so müssen wir auch dann noch entschieden bestreiten, daß dadurch in unsern Zeitverhältnissen gegen die Gerechtigkeit gefehlt würde.“ So der Moralist Lehmkühl¹.

Die Verwaltung ruht, soweit nicht bei der Gründung der Anstalt andere Bestimmungen getroffen wurden, bei der Gesamtheit der Mitglieder (Selbstverwaltung). Die Generalversammlung entscheidet durch Stimmenmehrheit; sie wird dauernd vertreten namentlich in der Beaufsichtigung der Geschäftsführung (Direktionen u. dgl.) durch einen

¹ A. a. O. 6 f. Vgl. dazu Christlich-soziale Blätter 18. Jahrg., Heft 14, S. 422 f.

Aufsichts- oder Verwaltungsrat. Größere Anstalten bedienen sich zur Vermittlung des Verkehrs mit den Versicherten besonderer Personen (General-, Spezialagenten, Makler).

Die Versicherung in der Form der privaten Erwerbsunternehmung, sei es daß ein einzelner Unternehmer (nur bei der Seeversicherung zuweilen der Fall) oder, wie gewöhnlich, eine Gesellschaft, in der Regel eine Aktiengesellschaft¹, als Versicherer fungiert.

Die Beiträge werden hier als feste „Versicherungsprämien“ ohne Nachschußpflicht der Versicherten, auf Grund des Versicherungsvertrags, erhoben, wobei der Versicherer unbedingt verpflichtet ist, den eventuellen Schaden zu ersetzen, mag auch die Summe der empfangenen Prämien dazu nicht ausreichen. Nicht die Versicherten tragen hier die Gefahr, daß die wirklichen Schäden die rechnungsmäßigen übersteigen, sondern der Unternehmer. Diese Haftpflicht ist jedoch bei den Prämienversicherungsanstalten (spekulativen Gesellschaften, Aktiengesellschaften) auf eine bestimmte Summe, das Aktienkapital (Stamm-, Grundkapital), beschränkt, so daß, im Falle die Prämiensumme und das Aktienkapital nicht ausreichen, die zu ersetzenden Schäden nur zum Teil vergütet werden. Das Aktienkapital hat den Charakter eines Garantiefonds, nicht eines Geschäfts- oder Betriebsfonds. Neu errichtete Aktiengesellschaften fordern (mit Rücksicht auf die hohen Kosten der Organisation usw.) von ihren Aktionären die Einzahlung von 10—25 Prozent à fonds perdu. Für den Rest deponieren die Aktionäre Haftwechsel². Die Aktien sind dann auf den Namen ausgestellt und können nur mit Genehmigung der Gesellschaft übertragen werden, weil die Güte der Aktienwechsel eben sehr von individuellen Voraussetzungen abhängt.

Die Vermittlung der Versicherung übernimmt die gewerbliche Versicherungsgesellschaft um des Gewinnes willen, der bei dem Geschäft zu erhoffen ist. Dieser Gewinn führt sich auf den Überschuß der Prämien über den tatsächlich zu leistenden Schadensersatz nebst den Verwaltungskosten, auf die Erträge der zinsbaren bzw. lukrativen Anlage der Prämieineinnahmen, des aus denselben gebildeten Reservefonds und des Stammkapitals.

Die Versicherungsbeiträge bzw. Prämien der einzelnen Versicherten können bemessen werden entweder mehr oder minder gleich nach der Zahl der Versicherten, oder sie richten sich — was in der Regel der Fall — nach der Größe der für das einzelne Mitglied in Betracht kommenden Versicherungssumme, wie sie auch im allgemeinen in Prozenten der Versicherungssumme ausgedrückt werden. Ist lediglich die Versicherungssumme bzw. der Versicherungswert für die Bemessung des Beitrags entscheidend, so spricht man von Anstalten ohne Tarif oder

¹ In Deutschland sind für die Feuer-, Lebens-, Hagel-, Haftpflicht- und Unfallversicherung die Einzelfirma, die offene Handelsgesellschaft, die übrigen Gesellschaftsformen als Unternehmungsformen gesetzlich verboten.

² Seit 1910 (Wechselstempelsteuergesetz) vielfach außer Übung gesetzt

ohne Klassifikation; wird gleichzeitig dabei auch der Grad der Gefahr für das betreffende Versicherungsobjekt berücksichtigt, so bezeichnet man die Verbände als Anstalten mit Tarif (das oben erwähnte Klassifikationssystem mit Prämien-Stufentarif).

Für die Leitung des ganzen Unternehmens, für die Entscheidung über dessen Angelegenheiten kommt auch bei den Erwerbsunternehmungen die Generalversammlung der Teilhaber, die mit Stimmenmehrheit beschließen, in Betracht, für die eigentliche Geschäftsführung aber die Direktion und zu deren Beaufsichtigung der Aufsichts- oder Verwaltungsrat. Die Agenten der Anstalt verkehren unmittelbar mit den Versicherten.

Es läßt sich nicht bestreiten, daß dem Prinzip nach der solidaristische Gedanke, welcher der Versicherung zu Grunde liegt: das gemeinschaftliche Tragen von Schäden, in der Form der Gegenseitigkeitsversicherung reiner und voller zur Geltung kommt als in der Form der spekulativen Versicherungsunternehmung. Ja, man kann sagen, daß dem innersten Wesen der Versicherung lediglich eine Anstalt zu Ersatzzwecken, nicht aber eine Veranstaltung entspricht, die in erster Linie den Gewinn im Auge hat und für welche die Versicherung bloß ein Mittel zu Erwerbszwecken darstellt. Dieser spekulative Charakter führt naturgemäß einen gewissen Gegensatz zwischen den Interessen der Versicherungsanstalt und den Interessen der Versicherten mit sich, der sich wiederum nicht leicht mit der Idee der Versicherung vereinbaren läßt. Möglichst hohe Prämien und möglichst geringe Ersatzleistungen vergrößern die Aussicht auf Gewinn; die Versuchung liegt nahe, eine solche Aussicht zum Schaden der Versicherten zu realisieren. Der gemeinnützige Charakter der Versicherung kann hinter den lukrativen Zwecken auch insofern zurücktreten, als hier leicht eine „Auslese“ der besseren Risiken stattfindet, während die schlechteren Risiken keine entsprechende Aufnahme finden. Alles will sich bei dem Geschäft bereichern, von den Aktionären, die hohe Dividenden erwarten, bis herab zu den Agenten, die nach großen Provisionen lüstern sind; und doch handelt es sich bei der Versicherung um eine Einrichtung, die ihrem Begriff nach nur die Abhilfe einer Notlage zum Zwecke haben kann. Schließlich bietet eine auf Gegenseitigkeit gegründete Anstalt an und für sich „ceteris paribus“ größere Sicherheit der Zuführung des Ersatzwertes in das Vermögen des Geschädigten als eine dem Konkurrenzkampf ausgesetzte Unternehmung mit spekulativem Charakter. Was nützen feste Prämien, wenn sie zu hoch sind, und die Freiheit von Nachschußverbindlichkeiten, wenn die Sicherheit des Ersatzes der Schäden in Frage steht?

Demgegenüber wird zu Gunsten der Aktiengesellschaft angeführt, daß sie vermöge eines erheblichen Kapitals größere Sicherheit besitze. Die feste Prämie sei für den Versicherten vorteilhafter. Auch eine Aktien-

gesellschaft könne sparsam wirtschaften und die Versicherung zu niedrigem Preise gewähren. Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sei nicht so beweglich wie die Aktiengesellschaft, die leichter neue Versicherungszweige einführen könne usw.

Noch sei kurz erwähnt, daß jetzt bei Lebensversicherungsgesellschaften allgemein, zum Teil auch bei der Unfall-, Haftpflicht- und Feuerversicherung eine Gewinnbeteiligung der Versicherten in Anwendung kommt. Die Versicherten müssen dann aber auch vielfach eine höhere Prämie leisten.

II. Die wichtigsten Arten oder Zweige der Versicherung. Den Einteilungsgrund bieten die Verschiedenheit der versicherten Objekte und der Gefahren, welche jene bedrohen.

Man unterscheidet demnach zwischen Sachversicherung und Personenversicherung.

Zur *Sachversicherung* im weiteren Sinne gehört einmal

die Versicherung gegen Sachbeschädigung („Schadensversicherung“, Sachversicherung im engeren Sinne) namentlich durch elementare Ereignisse („Elementarversicherung“), wie Feuer, Hagel usw. Als wichtigste Zweige gelten die Feuer-, Transport- (See- und Landtransport), Hagel- und Viehversicherung. Daneben gibt es noch eine Reihe anderer Versicherungszweige, die noch an Zahl vermehrt werden können, wie z. B. Glas-, Spiegel-, Wasserleitungsversicherung u. dgl. Sodann

die Versicherung gegen Vermögensverluste im wirtschaftlichen Verkehr („Vermögensversicherung“), z. B. Haftpflichtversicherung gegen Schädigungen infolge der gesetzlichen Haftpflichtbestimmungen, Kredit- und Hypothekenversicherung gegen Verluste des Gläubigers an Kapital und Zins, ferner die Kursversicherung von Wertpapieren, die Mietverlustversicherung (Leerstehen einer an sich vermietbaren Wohnung), die Streikversicherung im Zusammenhang mit den Arbeitgeberverbänden (noch in der Entwicklung begriffen), die Rückversicherung des Versicherers für zu leistenden Schadensersatz an den Versicherten, so zwar, daß der Versicherer sich hierfür bei dem Rückversicherer schadlos hält (namentlich bei der See-, Transport-¹ und Feuerversicherung von Wichtigkeit).

Zur *Personenversicherung* gehört vor allem

die Lebensversicherung, entweder als Lebensversicherung im engeren Sinne, d. i. Kapitalversicherung auf den Todesfall (die Hinterbliebenen erhalten eine Summe), oder auf den Lebens- oder Erlebensfall (die Versicherungssumme wird gezahlt bei Erreichung eines bestimmten Lebensalters seitens des Versicherten). Die sog. abgekürzte oder gemischte Versicherung ist zugleich Versicherung auf den Todes- und

¹ Neuerdings findet die sog. Valorenversicherung (von Wertsachen auf dem See- und Binnentransport) häufig Anwendung.

Erlebensfall. Der versicherte Kapitalsbetrag wird ausgezahlt, wenn der Versicherte ein bestimmtes Alter erreicht, aber auch, wenn er früher stirbt.

Die Volksversicherung¹ ist eine besondere Art der Lebensversicherung. Die Versicherung von kleinen Beträgen (vorerst 1000 oder 1500 M., seltener höher bis 10 000 M.) wird dabei von privaten oder öffentlichen Anstalten auf den Todes- oder Erlebensfall durchgeführt. Kleine Leute erhalten so die Vorteile der Lebensversicherung. Die ärztliche Untersuchung ist vereinfacht oder fällt fort. Die Prämienzahlung erfolgt in kurzen Zeitabschnitten (wöchentlich, monatlich, vierteljährlich). Auch werden die Prämien durchgängig eingesammelt. Die Volksversicherung (industrial insurance) nahm ihren Ausgang von Amerika und England (1852), fand später aber auch in Deutschland und andern Ländern starke Verbreitung. Die sozialdemokratischen Gewerkschaften und Genossenschaften gründeten 1912 eine Volksversicherungs-Aktiengesellschaft unter dem Namen „Volksfürsorge“ mit einem Aktienkapital von 1 Million Mark. Eine größere Anzahl sonstiger Gesellschaften riefen dann die „Deutsche Volksversicherungs-Aktiengesellschaft“ ins Leben mit 2 Millionen Mark Aktienkapital. 1911 waren in Deutschland ungefähr 8 Millionen Policen der Volksversicherung über 1596 Millionen Mark in Kraft. Besondere Schwierigkeiten bildeten die relativ hohen Kosten (Einsammeln der Prämien, größere Sterblichkeit der schwach Bemittelten), dann auch der häufige Ausfall der Prämienzahlung mit Verfall der Versicherung.

„Volksversicherung“ wird auch die allgemeine Staatsbürgerversorgung mit einem Existenzminimum genannt, wie sie in Dänemark, Frankreich, England, Neuseeland und einzelnen australischen Staaten durchgeführt wurde. Es handelt sich dabei nicht um eine eigentliche Versicherung, sondern um eine besondere Form staatlicher Armenversorgung.

Im privaten Versicherungswesen erreichte auch die Unfallversicherung größeren Umfang (zunächst als Eisenbahnunfallversicherung, dann bis 1884 als Arbeiter-Kollektiv-Unfallversicherung [nach dem Reichshaftpflichtgesetz von 1871], heute gegenüber den Gefahren des Automobils, des Sports usw.).

Außerordentlich große Bedeutung hat die öffentliche Versicherung in der Form der sog. Sozialversicherung der Arbeiter: Kranken-, Alters-, Invaliditäts-, Unfall-, Arbeitslosen-, Witwen- und Waisenversicherung; dazu die Angestelltenversicherung.

Je nachdem bei der Personenversicherung die Entschädigung in einer bestimmten Geldsumme oder in Form einer Rente geleistet wird, unterscheidet man die Kapital- und die Rentenversicherung.

Im Gegensatz zur „Seeversicherung“ werden alle andern Versicherungsarten wohl auch als Binnenversicherung zusammengefaßt.

Gesonderter Behandlung muß es vorbehalten bleiben, die verschiedenen (heute wohl übermäßig vervielfachten) Arten der Versicherung im

¹ Vgl. P. A. Söhner, Die private Volksversicherung. 2. Ergänzungsheft zum Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik (1911).

einzelnen und namentlich auch die Sozialversicherung nach Gebühr ausführlich zu behandeln. Hier kam es nur darauf an, das den verschiedenen Arten mehr oder minder Gemeinsame hervorzuheben.

12. Versicherungspolitik und Versicherungsrecht. Freie Konkurrenz oder Regelung. Man unterscheidet zwischen privatem und öffentlichem Versicherungsrecht.

Das private Versicherungsrecht besteht aus dem Inbegriff der Rechtssätze, welche die Regelung des Versicherungsvertrags bzw. der aus demselben erwachsenden privaten Rechtsverhältnisse zum Gegenstand haben.

Das öffentliche Versicherungsrecht umfaßt diejenigen Rechtssätze und öffentlichen Einrichtungen, welche zum Zwecke haben, das Versicherungswesen den Forderungen des öffentlichen Wohles gemäß zu ordnen. Hierhin gehören Bestimmungen über Versicherungszwang oder Zwangsversicherung, über die Organisation öffentlicher Versicherungsanstalten, Staatsverwaltung, Staatsgarantie der Privatversicherung, Normativbestimmungen, staatliche Beaufsichtigung, strafrechtlicher Schutz für die Versicherungsanstalten, Bestimmungen über Stempel- und Steuerpflicht u. dgl.

Die Versicherungspolitik fand bezüglich der wichtigsten prinzipiellen Fragen (Freiwilligkeit oder Zwang, private oder öffentliche Anstalten, Abstufung der Beiträge zu Gunsten der Unbemittelten, Beiträge aus öffentlichen Mitteln) bereits ausreichende Berücksichtigung. Es erübrigt nur noch die Besprechung einiger weiteren Fragen von größerer Bedeutung.

Wie sehr sich auch eine kluge Zurückhaltung gegenüber allen Verstaatlichungsbestrebungen, die nicht als unbedingte Forderungen des Gemeinwohles sich erweisen lassen, empfiehlt, so dürfte sich doch anderseits die Erwartung, daß vermittels der bloßen Konkurrenz unter den verschiedenen privaten Anstalten die mannigfach zu Tage getretenen Mißstände in einem dem öffentlichen Wohle genügenden Maße überwunden werden könnten, als trügerisch erweisen. Die Rechnungsgrundlage, die Prämienberechnung, die Reservenbildung, die Verwendung des Grundkapitals und der Reserven, die Schadensberechnung usw., das alles sind Verhältnisse und Vorgänge, welche der gewöhnliche Versicherungsnehmer weder überschauen noch beurteilen kann, und von denen doch sein Wohl abhängt, wie auch das öffentliche Wohl von einer solid begründeten und gerecht durchgeführten privaten Versicherung wenigstens mittelbar berührt wird.

Auch hier verhält es sich also mit der Konkurrenz wie in andern Fällen: Die Konkurrenz unter den verschiedenen Versicherungsanstalten vermag gewiß manche Vorteile zu bringen, manche Mißstände zu verhüten oder zu beseitigen, keineswegs aber alle und auch nicht in dem Maße, wie es das Wohl des Volkes erfordert.

Es bedarf somit einer zweckmäßigen Regelung des Versicherungswesens. Als regelnder Faktor kommt zunächst die berufsständische Organisation des Handels in Frage, sodann ergänzend der Staat¹.

Bezüglich des Verhaltens des Staates gegenüber dem Versicherungswesen kamen mit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts drei Systeme in Anwendung: 1. Das Publizitätssystem, wobei gefordert wird, daß in Bezug auf Errichtung, Statuten, Einrichtung, Geschäftsbetrieb, Geschäftslage, Rechnungsabschluß volle Öffentlichkeit herrsche. Die Versicherten sind jedoch größtenteils nicht in der Lage oder auch nicht befähigt, die Rechnungen selbst zu prüfen und ihre berechtigten Interessen selbst wahrzunehmen. Ein öffentlicher Beamter aber wird sich regelmäßig auf eine bloß formale Prüfung beschränken müssen. Das Prinzip der Öffentlichkeit bietet also noch keinen ausreichenden Schutz. — 2. Das System gesetzlicher Normativbestimmungen. Diese sollen, wie bei den Aktiengesellschaften, als verbindliche Rechtsnormen die Versicherten gegen Mißbräuche schützen, die Versicherungsanstalten zur Beobachtung der vorgeschriebenen Vorsichtsmaßregeln nötigen. Es ist indes schwer, allgemeine Normen aufzustellen, die für alle Versicherungsarten passen und sich hinreichend wirksam erweisen könnten. — So wird denn jetzt 3. das System der Konzession und materiellen Staatsaufsicht in Verbindung mit Publizität (auch mit Normativbestimmungen) bevorzugt: also Prüfung der Kreditwürdigkeit der Anstalten und einer den Anforderungen der Gerechtigkeit, des Gemeinwohles, der Versicherungstechnik entsprechenden Organisation vor Erteilung der Konzession (eventuell auch Entziehung erteilter Konzession), öffentliche Kontrolle des Betriebs, der Geschäftsführung, zugleich mit Einsetzung eines Versicherungskontrollamtes, einer staatlichen Aufsichtsbehörde.

Auch das Agentenwesen bedarf hinsichtlich der Provisionen, der Art und Weise der Anwerbung von Versicherten usw. der staatlichen Beaufsichtigung. Der „Agent“ steht im Dienste bestimmter, einzelner Versicherungsanstalten, vertritt deren Interessen. Dadurch unterscheidet er sich vom „Makler“, welcher Verträge zwischen den Versicherern und den Versicherungsanstalten abschließt, ohne dabei im Dienste einer einzelnen Anstalt zu stehen und lediglich deren Interessen zu vertreten². Bei den Agenten liegt die Gefahr nahe, daß er die Interessen seiner Anstalt auf Kosten der Versicherten zur Geltung bringe.

Die Kontrolle kann und soll aber auch für die Versicherungsanstalten selbst ein Schutz sein gegen ungerechte Benachteiligung, z. B. durch eine zu hohe Ansetzung der Versicherungssumme (Präventivkontrolle gegen Überversicherung) u. dgl. Wenn ferner, wie wünschenswert, das Minimum des Grundkapitals und der Einzahlung festgesetzt, wenn für die Anlage der Gesellschaftsgelder pupillarisches Sicherheit gefordert wurde, so war damit zugleich für das Gedeihen und den Bestand der Anstalt selbst eine feste Unterlage gesichert. Auch die zivil- und strafrecht-

¹ Es haben sich auch schon Schutzverbände der Versicherten gebildet.

² Vgl. Bd. VI 178 f.

liche Haftbarkeit der Gesellschaftsorgane, der Direktionen, des Aufsichtsrats, eventuell auch der Gründer ist ein Schutz der Unternehmung gegenüber den vielfachen Versuchungen zu mühelosem, reichlichem, aber unerlaubtem Gewinn, wie ein Schutz des unerfahrenen oder leichtsinnigen Publikums gegen betrügerische Ausbeutung.

Manche privatrechtliche und verwaltungsrechtliche Aufgabe bleibt auf dem Gebiet des Versicherungswesens noch zu lösen, wenn dasselbe seine volle, segensreiche Entfaltung finden soll. Es wird sie aber nur dann in wahrhaft gemeinnütziger Weise finden, sofern die dem ganzen Versicherungswesen zu Grunde liegende echt soziale Idee in einer dem Wesen der Versicherung und ihrem naturgemäßen Zwecke entsprechenden Weise in allem und jedem Detail zur tatsächlichen Geltung und Ausgestaltung gelangt.

13. Geschichtliche Entwicklung des Versicherungswesens. Bereits im Altertum finden sich Verbände zur gegenseitigen Unterstützung, auch mit Bildung von Kassen zum Ersatz von Schäden, welche die Mitglieder betroffen. Von größerer Bedeutung wurde dann die diesbezügliche Wirksamkeit des mittelalterlichen Gilden- und Bruderschaftswesens. Diese genossenschaftliche Fürsorge der Gilden und auf dem Lande die herrschaftliche Fürsorge der Grundherren reichte im allgemeinen für die Bedürfnisse der damaligen Zeit aus.

Die Ausbildung des eigentlichen Versicherungswesens beginnt mit dem Ende des 13. Jahrhunderts oder Mitte des 14. Jahrhunderts in den nord- und mittellitalienischen Städten¹.

Vordem hatte man schon auf anderem Wege und durch andere Vertragsformen Sicherung insbesondere gegen Schaden durch Seegefahr gesucht. Da die Übernahme der Gefahr durch die Transportunternehmer selbst (gegen Zuschlag zur Fracht) keine genügende Sicherheit bieten konnte, zog man es vor, bei zahlungsfähigen Kapitalisten ein Darlehen (Seedarlehen, „foenus nauticum“) aufzunehmen, so zwar, daß die Darlehenssumme nur nach glücklicher Fahrt, mit Zuschlag einer hohen Risikoprämie, zurückzuzahlen war. Bei unglücklicher Fahrt ersetzte das fremde Geld den Schaden. Eine ähnliche Sicherung fand allmählich auch der Landtransport (Anfänge schon im 14. Jahrhundert); desgleichen sicherten sich in derselben Weise die Reeder bezüglich ihrer Schiffe („Kaskoversicherung“, Versicherung der Schiffe allein): sogar eine gewisse Rückversicherung findet sich schon zur selben Zeit. Die Lebensversicherung im eigentlichen Sinne (also nicht bloße Wetten auf fremdes Leben und Sterben) hat ihren Ausgangspunkt in dem mittelalterlichen Leibrentengeschäft.

Alles dies waren allerdings nur Anfänge und Keime. Jahrhunderte bleiben erforderlich, um dem reinen Versicherungswesen seine heutige Form, Ausdehnung, Bedeutung zu erwerben, und auch heute noch ist die Entwicklung nicht zum vollen Abschluß gelangt.

Italiener und Spanier waren es, welche bis in die Mitte des 16. Jahrhunderts nahezu ausschließlich das Versicherungswesen in Händen behielten

¹ Die ersten bekannten Urkunden über formell reine Versicherungsverträge stammen aus den Jahren 1384 und 1397.

und dasselbe namentlich auch in den Niederlanden in Übung brachten. Mit dem 17. und insbesondere dem 18. Jahrhundert nimmt die Entwicklung einen rascheren Verlauf. Neben der Seeversicherung erscheinen die Feuer-, Hagel-, Lebensversicherung und nach und nach andere Versicherungszweige, einschließlich der Rückversicherung, die seit der Mitte des 19. Jahrhunderts größere Bedeutung erlangte.

Indem man dabei überall die in einer Gefahrgemeinschaft befindlichen zahlreichen Personen in passender Form zu vereinigen suchte, boten die Beiträge aller eine viel größere Sicherheit des eventuellen Schadensersatzes, als sie ein einzelner Kapitalist, dessen Leben und Leistungsfähigkeit im Verhältnis zu den vorhandenen Bedürfnissen zu eng umgrenzt erscheint, hätte bieten können. Es sind also dieselben Gedanken, welche der alten genossenschaftlichen Unterstützung (Ehrenberg¹) zu Grunde lagen: Gefahrgemeinschaft, Kollektivversparung, Schadensverteilung auf möglichst viele, — die ebenfalls den Kern des modernen Versicherungswesens bilden.

Nachdem im 17. Jahrhundert und mehr noch seit dem 18. Jahrhundert die Gefahrstatistik ausgebildet und hierdurch die feste Grundlage für die so wichtigen Wahrscheinlichkeitsberechnungen gewonnen war, konnte das moderne Versicherungswesen mit seiner zu immer vollkommenerer Entwicklung emporsteigenden Versicherungstechnik und mit der im 18. Jahrhundert zum selbständigen Hilfsgewerbe sich entwickelnden Versicherungsagentur in verhältnismäßig raschem Tempo die geradezu erstaunliche Blüte erreichen, deren es sich heute zum Wohle der zivilisierten Völker erfreut.

14. Noch einige Bemerkungen zum Versicherungsrecht. Das alte Seedarlehen wurde vom kanonischen Rechte als wucherisches Geschäft verboten². Dieser Umstand hat auf die Trennung von Darlehen und Versicherung fördernd gewirkt. Die vorschußweise Kapitalzahlung fiel fort, und die Prämie löste sich von der Zinszahlung los. Schon Laurentius de Rodulfis hob (1403) den Unterschied zwischen einem Versicherungsvertrag und dem als wucherisch gekennzeichneten Seedarlehen hervor³.

¹ Versicherungsrecht 31.

² Hierauf bezieht sich c. 19, Gregorius IX. (1227—1234) CIC Decr. 5, 19: „Naviganti vel eunti ad nundinas certam mutuans pecuniae quantitatem, pro eo, quod suscipit in se periculum, recepturus aliquid ultra sortem, usurarius est censendus.“ Die Annahme, daß ein „non“ vor „est“ einzuschieben sei, entbehrt jeder Unterlage. Die Stelle heißt sicher: „usurarius est censendus.“ So lautet sie sowohl in dem authentischen Text Gregors XIII. wie in der kritischen Ausgabe Friedbergs, nach welcher kein Kodex eine andere Lesart aufweist. Auch das „Summarium“ zum Kapitel sagt: „usurarius est, qui a debitore recipit aliquid ultra sortem, etiamsi suscipiat in se periculum.“ Die Doktrin der späteren Jahrhunderte nahm hingegen schon vor Benedikt XIV. allgemein das „periculum sortis“ als Titel für erlaubte Zinsnahme an.

³ E. Schreiber, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin (1913) 214. Schaube, Die wahre Beschaffenheit der Versicherung in der Ent-

Kurz erwähnt sei, wie für einige Zeit die Form eines bedingten Kaufes dem Zwecke der Sicherung gegen Schaden aus Seegefahr diene. Der Versicherer kaufte die zu transportierenden Waren unter der auflösenden Bedingung glücklicher Ankunft. Im Falle einer unglücklichen Fahrt erlegte er den Kaufpreis; bei glücklicher Fahrt war der Verkauf hinfällig. Auch kamen sog. „Wettversicherungen“ vor (Wette auf glückliche Ankunft des Schiffes). Doch galten solche Wetten regelmäßig als ungültig.

Seit der Mitte des 15. Jahrhunderts ist dann der eigentliche und reine Versicherungsvertrag allgemein als erlaubtes besonderes Rechtsgeschäft anerkannt. Er wurde geschlossen (durch Vermittlung von Notaren oder Makler) in urkundlicher Form, was zuweilen unter Strafe der Nichtigkeit vorgeschrieben war. Die Urkunde über den Abschluß eines Versicherungsgeschäfts wurde (zuerst in Spanien) „Police“ genannt.

Die historische Entwicklung erklärt es, daß von Anfang an das Seeversicherungsrecht den Ausgangspunkt und die Grundlage für die materielle Ausgestaltung auch des Binnenversicherungsrechts bilden konnte und gebildet hat, zugleich die Bedeutung, welche das internationale Gewohnheitsrecht speziell auf dem Gebiet des Versicherungsrechts erlangen konnte. Daneben kommen dann auch die besondern Rechtssätze in Betracht, welche bei verschiedenen Völkern oder in verschiedenen Gebieten Geltung erlangt haben.

Deutschland hatte schon vor dem Weltkrieg eine umfassende gesetzliche Regelung. Konzessionierung und Beaufsichtigung des Versicherungsgewerbes fanden ihre Regelung durch das sog. Aufsichtsgesetz vom 12. Mai 1901. Die Seeversicherung ist im Handelsgesetzbuch normiert, das sonstige Privatversicherungswesen (abgesehen von der Rückversicherung) durch das Vertragsgesetz vom 30. Mai 1908 geregelt worden.

stehungszeit des Versicherungswesens und Übergang vom Versicherungsdarlehen zur reinen Versicherung, in Conrads Jahrbüchern LX und LXI (1893/94).

Fünfter Teil.

Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses.

§ 1.

Die Krisen.

Literatur: v. Bergmann, Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien (1895). — Hitze, Kapital und Arbeit (1880) 38 ff. — Fischer, Das Problem der Wirtschaftskrisen (1911). — Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre (2. Aufl., 1913) 198 ff. — Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre II (1904) 464 (922) ff. — Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie (11. Aufl., 1916) 412 ff. — Chalmers, On Political Economy in Connexion with the Moral State etc. (1832). — Herkner, Art. „Krisen“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften VI (3. Aufl.) 253 ff. mit reicher Literaturangabe. — Roscher, Produktionskrisen in Ansichten der Volkswirtschaft II (3. Aufl., 1878). — Schäffle im „Gesellschaftlichen System“ und in „Bau und Leben“. — Malthus in seinen Principles of Political Economy (1820). — J. B. Say im „Traité“ und in den „Lettres à Malthus“ (1826). — Rodbertus in den sozialen Briefen an v. Kirchmann, in: Zur Erklärung und Abhilfe usw. und in „Kapital“. — Engels in „Dührings Umwälzung“. — Tugan-Baranowsky, Studien zur Theorie und der Geschichte der Handelskrisen in England (1901). — Kautsky, Krisentheorie, in Neue Zeit, 20. Februar 1902. — Brentano, Die Arbeiter und die Produktionskrisen, im Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung 1878. — Ders., Die Ursachen der heutigen sozialen Not (1889). — Wasserrab, Preise und Krisen (1889). — Pohle, Bevölkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen (1902). — Eulenburg, Zur Krisis von 1901, in Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 1902. — Spiethoff, Vorbemerkungen zu einer Theorie der Überproduktion, in Schmollers Jahrbuch 1902. — Ders., Die Krisentheorien von Tugan-Baranowsky und Pohle, ebd. 1903. — Bouniatian, Wirtschaftskrisen und Überkapitalisation (1818). — Ders., Les crises économiques. Traduit du russe par J. Bernard (Bibliothèque internationale d'économie politique, 1922). — Schumpeter, Über das Wesen der Wirtschaftskrisen, in Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 1910. — Oldenberg, Zur Theorie der volkswirtschaftlichen Krisis, in Schmollers Jahrbuch 1903. — Sombart, Versuch einer Systematik der Wirtschaftskrisen, im Archiv für Sozialwissenschaft 1904. — Enquete des Vereins für Sozialpolitik (Bd. CV—CXII) nebst Verhandlungen von 1903. — Wirtschaftsstatistische Monatsberichte von Calwer usw.

1. Begriffliches. Die Entscheidung der Frage, ob die Bedarfsversorgung eines Volkes den jeweiligen Anforderungen materieller Volkswohlfahrt entspreche, ob also der volkswirtschaftliche Prozeß die volkswirtschaftliche Aufgabe erfülle, das hängt davon ab, wie wir im vierten Bande¹ darlegten, 1. ob dem Volke die erforderlichen Güter zur Verfügung stehen, um die Deckung eines vernunft- und kulturgemäßen Bedarfs ausreichend und fortschrittlich zu ermöglichen; 2. ob diese Güter von den verschiedenen Schichten der Bevölkerung für die angemessene Deckung ihres Bedarfs auch erworben

¹ Bd. IV, 1. Teil, Kap. 3, § 1, S. 120 ff.

werden können. In unsrer teleologischen Betrachtungsweise erscheint der volkswirtschaftliche Prozeß und die Bedarfsversorgung des Volkes als normal¹, sofern diese Bedingungen (mit andern Worten, sofern die volkswirtschaftliche Aufgabe) Erfüllung finden.

Es müssen also dem Volke 1. die seinen Bedürfnissen entsprechenden und für seine Bedarfsdeckung erforderlichen Güter dargeboten werden. Der dauernd gangbare Weg der Güterbeschaffung ist die Produktion im weitesten Sinne. Die Produktion muß also eine solche Gestaltung erhalten und bewahren, daß die Versorgung des Volkes mit Gütern gesicherte Erfüllung finde. 2. Die für die Bedarfsversorgung erforderlichen Güter müssen auch dem Volke erreichbar sein. Die Konsumenten müssen sich die Güter, deren sie bedürfen, im tauschwirtschaftlichen Verkehr verschaffen können.

Störungen im volkswirtschaftlichen Prozeß liegen vor, wenn Mängel der Güterbeschaffung oder der Tauschwirtschaft (Preisbildung, Geld-, Kreditwesen) die Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgaben hemmen, hindern, durchkreuzen. Da die Versorgung der Konsumenten von den Mitteln abhängig ist, über welche diese verfügen, so tritt als drittes Element des volkswirtschaftlichen Bedarfsdeckungssystems² die Einkommensbildung hinzu. Hat diese eine solche Gestaltung gefunden, daß die Masse der Bevölkerung der Deckung wichtiger und notwendiger Bedürfnisse entbehrt, dann kann von einer Erfüllung der volkswirtschaftlichen Aufgabe, der Bedarfsversorgung des Volkes im Sinne von Volkswohlfahrt, keine Rede sein.

Im vierten Bande³ hieß es: Die Produktion muß sich dem Bedarfsdeckungssystem der Konsumenten in seinen verschiedenen Elementen (Bedürfnisse, Kosten, Einkommen) anpassen. Das liegt nicht nur im Interesse der Konsumenten, sondern auch der Produzenten, weil diese nur so zahlungsfähige und zahlungswillige Käufer finden, die Rentabilität ihrer Unternehmung sichern können. Diese Anpassung des Angebotes an die Nachfrage ist bei einem privatwirtschaftlich organisierten, unter Leitung der Einzelinteressen sich abspielenden volkswirtschaftlichen Prozeß äußerst schwierig, weil dabei vielerlei veränderliche Momente (Änderungen der Bedürfnisse, Wechsel der Mode, Wachstum der Bevölkerung, wechselndes Einkommen usw.) zu berücksichtigen sind. Daraus ergibt sich eine gewisse Unsicherheit der Voraussicht und Berechnung, eine in ihren Erfolgen ungewisse Spekulation. Solange es sich dabei um Fehlgriffe oder Mißerfolge einzelner Unternehmer oder Unternehmergruppen handelt, wird man nicht von volkswirtschaftlichen Krisen reden. „Volkswirtschaftliche“ Krisen liegen nur vor, wenn die Störung den volkswirtschaftlichen Prozeß in größerer Breite, Allgemeinheit, Tiefe und Dauer erfaßt:

¹ Vgl. Pinkus, Das Problem des Normalen in der Nationalökonomie; auch Herkner, Art. „Krisen“, im Handwörterbuch der Staatwissenschaften VI³ 254 ff.

² Bd. IV a. a. O. 121.

³ Bd. IV, 1. Teil, Kap. 4, § 1, S. 168.

„Eine andauernde, mit weitreichenden Wirkungen verbundene Störung in dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage ist es, die man als Krise bezeichnet“ (Philippovich¹).

Das schließt nicht aus, daß man neben allgemeinen, den ganzen Zusammenhang aller Wirtschaftseinheiten unmittelbar ergreifenden Krisen von besonders Krisen einzelner Erwerbszweige reden kann. Die Entwicklung des Verkehrs, neue Produktions- und Konservierungsmethoden, die Konkurrenz überseeischer Gebiete brachten z. B. der Landwirtschaft in den letzten Dezennien des vorigen Jahrhunderts eine Krise (Agrarkrise). Dem Handwerk entstand eine Krise durch die Entwicklung der modernen Technik und der Organisation der Heimarbeit usw. Solche Krisen einzelner Gebiete üben indes je nach der Bedeutung des Gebietes usw. keinen geringen Einfluß auf den volkswirtschaftlichen Gesamtprozeß aus (z. B. eine Krise der Eisenindustrie).

Man unterscheidet ferner, je nachdem eine größere und dauerndere Störung ihren Ausgang nimmt unmittelbar von Änderungen in den Verhältnissen und Bedingungen der Produktion und des Absatzes (z. B. Änderungen der Technik, Ausgestaltung der Verkehrsmittel, der Zahl der konkurrierenden Produzenten und der Abnehmer, Änderung der Bedürfnisse, Wechsel der Mode usw.) oder aber von Änderungen und Besonderheiten der Geld- und Kreditorganisation: Produktions- oder Absatzkrisen, Geld- und Kreditkrisen.

„Geldkrisen“ entstehen fast immer aus Geldentwertungen (Veränderungen im Werte der Edelmetalle, Münzverschlechterung, Ausgabe ungedeckten und uneinlösbaren Papiergeldes, Inflation). Verschieden von solcher Geldkrise ist die Geldklemme, Geldknappheit: durch starke Geldausfuhr oder durch eine unvorsichtige Bankpolitik fehlt es an den für Zahlungszwecke verfügbaren Zahlungsmitteln. Die Zahlungsverpflichteten können dann zur bestimmten Zeit ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Das führt vielleicht ihren Untergang herbei, was nicht ohne schädliche Rückwirkung auf Verkehr und Produktion bleiben kann.

Die Überspannung des Kredits, seine übermäßige Inanspruchnahme kann zu einer Kreditkrise führen. Die mit Hilfe des Kredits vollzogenen Spekulationen schlagen fehl, die übernommenen Kreditverpflichtungen können nicht erfüllt werden. Es kommt zum Zusammenbruch einer größeren Zahl von Unternehmungen, zur Beschränkung des Kredits usw.

Man spricht auch noch von einer Börsenkrise. Schließt sich dieselbe an übertriebene Spekulation in Wertpapieren an, dann hat sie eine mehr lokale, persönlich begrenzte, auf den kleinen Kreis der Spekulanten beschränkte Bedeutung. Anders wenn die Krise mit den Produktionsverhältnissen zusammenhängt, aus überspannter Produktion hervorgeht. Dann bleibt sie nicht ohne Einfluß auf den allgemeinen Gang der Volkswirtschaft (Sinken der Aktienkurse, Zusammenschrumpfen der Dividenden, Verluste der Banken durch Zahlungsunfähigkeit der Schuldner usw.)².

Wir sehen an dieser Stelle von Spezialkrisen und von der Rückwirkung allgemeiner Krisen auf Spezialgebiete ab. Auch handelt es sich hier nicht um Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses, die durch

¹ Grundriß I¹¹ 414 ff.

² Zur Krisenklassifikation (Krisenarten) vgl. Schmoller, Grundriß II (1914) 488 ff.

äußere, natürliche (Mißernte, Viehseuche usw.) oder politische Ursachen (z. B. Krieg) herbeigeführt werden. Man nennt solche Störungen wohl auch Krisen. Aber es sind keine Krisen, wie die nationalökonomische Krisenlehre sie versteht. Das sind lediglich jene großen, allgemeinen Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses, welche aus der inneren Verfassung der Volkswirtschaft hervorgehen. Wir finden solche Störungen namentlich dort, wo der volkswirtschaftliche Prozeß jeder Regelung entbehrt. Da gibt es einen tiefgreifenden Wechsel günstiger und ungünstiger Konjunkturen¹, scheinbarer Prosperität mit nachfolgender Depression, von Hausse und Baisse, Aufschwung und Niedergang. Die Prosperität der Hausse ist deshalb eine bloß scheinbare, weil sie auf unsichern Fundamenten (Überspannung in allem) sich aufbaut und nicht zu wahren und gesichertem Volkswohlstand führt. Die neuere Nationalökonomie erblickt darum in der Hausse einen krankhaften Zustand. Nennt die Medizin den Wendepunkt im Verlauf einer Krankheit „Krisis“, so bezeichnen neuere Nationalökonomien speziell den Endpunkt der Hausse, deren Zusammenbruch als Krise oder auch als akute Krisis. Die an den Zusammenbruch, an die Krisis anschließende Depression wäre dann der „normale Zustand“ bzw. der Übergang zum normalen Zustand. So bezeichnet Spiethoff die Krise als „die Spanne Zeit, in der sich unter außerordentlichen Erscheinungen die Umwandlung eines krankhaften Zustandes in einen normalen entscheidet“². Auch Lexis legt für den Krisenbegriff besondern Nachdruck auf jene „außerordentlichen Erscheinungen“. Er sagt³: „Unter einer Krisis verstehen wir nicht einfach die Wendung von einem volkswirtschaftlichen Aufschwung zu einem Zustand der Depression, sondern eine akute Störung des volkswirtschaftlichen Prozesses, die sich kennzeichnet durch zahlreiche Bankrotte, allgemeine Panik, äußerste Zusammenziehung des Kredits, Versagen des Bankzahlungssystems, übermäßige Leihsätze für bares Geld.“

In unsrer Auffassung ist die auf Überspannungen mannigfacher Art beruhende Hausse eine krankhafte Erscheinung. Das widerspricht freilich der Ansicht der älteren Nationalökonomie, die in Übereinstimmung mit der zeitweilig prosperierenden Geschäftswelt in der Baisse das Krankhafte sah. Andererseits möchten wir die auf Hausse und Krisis folgende Depression nicht ohne Vorbehalt als „Normalzustand“ der Volkswirtschaft anerkennen. Die Störungen in den Bedingungen der Produktion und des Absatzes dauern in der Depression noch fort und können regelmäßig nicht so leicht und so bald überwunden werden. Es sind Folgeerscheinungen einer krankhaften Hausse mit schließlicher Krise: So lange darum von

¹ „Konjunktur“ ist für den Unternehmer günstige oder ungünstige Marktlage, Produktions- und Absatzlage. Genauer Bd. I², Kap. 1, § 4, S. 73 f.

² Sombart sagt: „Der sog. natürliche Zustand des modernen Wirtschaftslebens ist die Depression.“ Schriften des Vereins für Sozialpolitik CXIII (1904) 300.

³ Allgemeine Volkswirtschaftslehre² (1913) 198.

wirklicher Depression gesprochen werden kann, ist der vorerst stagnierende volkswirtschaftliche Prozeß noch nicht in normalen Bahnen.

2. Tatsächliches. Krisen in dem gekennzeichneten Sinne blieben dem Altertum und dem Mittelalter fremd. Bei der relativen Selbständigkeit der geschlossenen Hauswirtschaft war eine allgemeine Erschütterung des ganzen Wirtschaftslebens nicht denkbar. Natürlich konnten Kriege, Seuchen u. dgl. auch damals große Störungen und Zerrüttung des Wohlstandes herbeiführen. Die gewerbliche Produktion der stadtwirtschaftlichen Zeit ferner war Kundenproduktion, auf eine bestimmte Nachfrage gerichtet. Dazu trat noch die nicht geringe Selbständigkeit der einzelnen Stadtwirtschaft. So kam es auch in der stadtwirtschaftlichen Zeit nicht zu allgemeinen Störungen des Wirtschaftslebens, wenn nicht äußere Ursachen auf ein größeres Gebiet störend und zerstörend einwirkten. Noch zu Beginn der Neuzeit spielte sich das wirtschaftliche Leben zum größten Teil in kleinen, relativ geschlossenen Gebieten ab. In Holland, England, Frankreich kam es dann schon während des 17. und 18. Jahrhunderts zu Erschütterungen des Handels, zu sog. Handelskrisen infolge spekulativer, übermäßiger Anhäufung von Handelswaren, namentlich von überseeischen Produkten. Die moderne Form der Krisen knüpft indes erst an die industrielle Entwicklung an, wo das stehende Kapital immer größere Bedeutung erlangt (Zeitalter der Eisenbahnen usw.), der Spekulation sich weite Bahnen eröffnen, wo die kapitalistische industrielle Produktion eine das gesamte Wirtschaftsleben beherrschende und eine alle Elemente mit festen Banden verknüpfende Stellung erlangt.

Industrielle Krisen traten zuerst in England auf, und zwar von 1825 an¹. Sie wiederholten sich dann alle zehn Jahre und traten seit den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts allmählich in weniger schroffer Form auf, wenn auch der Wechsel zwischen Konjunkturaufschwung und -niedergang blieb. Die älteren englischen und amerikanischen Krisen wirkten wenig auf Europa zurück. Allmählich wurde der wechselseitige Einfluß stärker, je mehr das weltwirtschaftliche Band zu einer engeren, internationalen Verknüpfung des Wirtschaftslebens führte.

Lexis weist insbesondere auf die Krise von 1873, unter welcher Deutschland schwer gelitten, als typisches Krisenbeispiel hin². Die fünf Milliarden französischer Kriegsentschädigung, der Kriegserfolg selbst, die Einigung Deutschlands hoben die Stimmung und die Unternehmungslust. Dazu kam der außergewöhnlich starke Bedarf nach dem Kriege: im Eisenbahnwesen mußte wieder manches erneuert werden, das Material der Armee forderte Wiederauffüllung, die Wohnungsnot einer stark steigenden Bevölkerung stellte große Ansprüche an die Bautätigkeit usw. Ungezügelter Erwerbsstreben und überspannte Unternehmungslust führten aber auch über den Bedarf hinaus zu zahllosen neuen „Gründungen“ mit starkem

¹ Die Krisen von 1811, 1815, 1818 führten sich auf politische Verhältnisse (Zeit der napoleonischen Kriege und deren Nachwirkungen) zurück.

² Allgemeine Volkswirtschaftslehre² (1913) 204 f.

Gründungsschwindel¹. Da kam der Wiener „Börsenkrach“ vom 9. Mai 1873, der alles mit sich riß, auch was in andern Ländern auf unsicherem Boden aufgebaut war. Darum Bankrotte, Liquidationen, Fusionen! Mehrere Jahre standen noch unter den Nachwirkungen des Zusammenbruchs.

3. Krisentheorien. Schon bald richtete sich die Aufmerksamkeit der Nationalökonomien auf die außerordentlich bedeutsamen modernen Krisen. Die einen suchten eine Erklärung für diese Erscheinung in den Produktionsverhältnissen, andere in der Sphäre des Tauschverkehrs, wieder andere in den Einkommensverhältnissen und der Konsumtion oder schließlich in einer besondern Ausgestaltung aller dieser Verhältnisse. Überproduktionstheorie, Unterkonsumtionstheorie, Desorganisations-theorie, das sind die Namen, mit denen man die verbreitetsten Erklärungen der allgemeinen Krisen bezeichnen kann.

Robert Owen hatte schon in einer Reihe von Schriften aus den Jahren 1815, 1818, 1823 die Krisen aus der raschen Entwicklung der Maschinenteknik zu erklären versucht. Durch diese werde zwar die Produktionsfähigkeit stark gesteigert, gleichzeitig aber die menschliche Arbeit entwertet, die Konsumkraft der breiten Masse des Volkes geschmälert. Owen erhoffte darum die Heilung von einer besseren Bewertung der Arbeit und von der Beschäftigung der Arbeitslosen durch den Staat (also Hebung der Konsumkraft der Arbeiter).

Malthus leitete dagegen die Störung des Gleichgewichts von Produktion und kaufkräftiger Nachfrage aus übermäßiger Sparsamkeit und Konsumtionseinschränkung der Unternehmerklasse ab. Diese ziehe es vor, große Beträge ihres Einkommens zu kapitalisieren, also dem Konsum vorzuenthalten. Darum müsse der Verbrauch in den andern Schichten des Volkes gesteigert werden, zunächst aber nicht in der Arbeiterklasse, weil dadurch die Produktionskosten erhöht, die Profite herabgedrückt, die Beweggründe zur Kapitalansammlung zerstört würden, noch bevor Landwirtschaft, Gewerbe, Handel zu großer Blüte gelangt wären.

Die klassische Nationalökonomie leugnete nicht das Vorkommen zufälliger, partieller Störungen des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage, aber sie stellte die Möglichkeit allgemeiner Überproduktion in Abrede. Eine Überproduktion auf dem einen Gebiet ist in dieser Auffassung ohne Unterproduktion auf einem andern Gebiet nicht denkbar. Wie sollte aber, bei allgemeiner Zunahme der Produktion, wenn relativ alle Gebiete eine größere Produktionsmenge zur Verfügung stellen, eine absolute und allgemeine Überproduktion vorhanden sein? Die Kaufkraft aller ist ja gestiegen. Mit ihrer größeren Produktenmenge können sie mehr Produkte anderer Art eintauschen.

Die natürliche Harmonie zwischen Produktion und Konsumtion suchte auch die früher viel gerühmte „Theorie der Absatzwege“ (théorie des

¹ Vgl. Bd. III 329 f. 336 347 440.

débouchés), wie sie J. B. Say in seinem „Traité“ entwickelt hat, zu beweisen: „Erzeugnisse kaufen sich mit Erzeugnissen. . . Nach beendigem Tausch findet man, daß man Erzeugnisse mit Erzeugnissen bezahlt hat“¹. Die Waren erschließen sich gegenseitig ihre Absatzwege. Das Gesamtangebot von Gütern und die Gesamtnachfrage nach Gütern bleiben notwendig im Gleichgewicht, denn die Gesamtnachfrage ist nichts weiter als die Gesamtmenge der erzeugten Güter. Eine allgemeine Stauung ist darum ein Widersinn. Sie würde einen allgemeinen Überfluß an Gütern vorstellen. „Güter (aber) können den Völkern ebensowenig lästig fallen wie Einzelpersonen.“ Möglich ist nur eine teilweise Stauung, wenn durch schlechte Leitung der Produktionsmittel von Gütern der einen oder andern Art zu viel erzeugt wird. Say hoffte sogar, daß „die Theorie der Absatzwege . . . die Weltpolitik umändern“, zu einer Verbrüderung der Völker führen werde. Denn es liege im Interesse eines Landes, das viel produziere, daß auch die andern Länder wenigstens ebensoviel erzeugten.

Daß alles, was produziert wird, auch Absatz findet, kann doch nur wahr bleiben, wenn die Nachfrage eine effektive, zahlungsfähige Nachfrage ist. Man wird es darum verstehen, daß Sismondi als Fehler der klassischen Schule hervorhob, daß sie die Bedeutung der Einkommensverteilung und der Konsumtion wirtschaftlicher Güter unterschätzt habe: Die ganze volkswirtschaftliche Entwicklung habe unter der Herrschaft des Prinzips der freien Konkurrenz zur Bereicherung einer Minorität und zur Schmälerung des Einkommens der arbeitenden Klassen geführt. Wenn aber die Masse des Volkes außerstande ist, ihren Konsum der Produktionssteigerung entsprechend zu erhöhen, so müssen die Produzenten, welche die ganze Masse der Überschußprodukte nicht selbst konsumieren können, Absatz im Auslande suchen. Gelingt ihnen das nicht, dann erfolgt Stockung und Krisis. Sismondi empfiehlt darum alle Maßnahmen, die eine gleichmäßigere Verteilung des Einkommens und eine Hebung der Kaufkraft der Arbeiter erhoffen lassen. Er tritt insbesondere auch für die Koalitionsfreiheit der Arbeiter ein.

Die sozialistischen Krisentheoretiker sahen regelmäßig in der bestehenden Eigentumsordnung den letzten Grund der Krisen. So bei Proudhon, Louis Blanc, Marx, Engels usw.

Rodbertus hatte die Quelle der Krisen in der herrschenden Einkommensverteilung erblickt, und zwar insofern diese, trotz wachsender Produktivität der Arbeit, den Arbeitern einen immer geringeren Anteil an dem allgemeinen nationalen Ertrag zuweise. (Gesetz der fallenden Lohnquote.) Wäre diese Auffassung richtig, so müßte, da das Sinken des Arbeitslohnes als konstante Erscheinung bezeichnet wird, auch die Krisis eine konstante Erscheinung sein ohne Hausseperioden.

¹ Daß Geld nur ein Mittel des Güteraustausches sei, war schon den Physiokraten und Adam Smith wohlbekannt.

Engels läßt (in seinem Anti-Dühring) die Krisen aus der Anarchie der kapitalistischen Produktion entstehen: „Die Expansionskraft der Produktionsmittel sprengt die Bande, welche die kapitalistische Produktionsweise der Gesellschaft angelegt.“ Die Produktionsweise rebelliert gegen die Austauschweise. Eine Anpassung der Produktion an die Konsumtion ist, bei der ungeheuren Erweiterung des wirtschaftlichen Kreislaufs, in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung unmöglich usw. Die Frage, warum der Markt nicht ebenso schnell wie die Produktivkraft wachse, kann allerdings auch bei Engels erst durch Bezugnahme auf die „Unterkonsumtionstheorie“ ihre Lösung finden: es besteht ein dauerndes Mißverhältnis zwischen der fast unbegrenzten Ausdehnungsfähigkeit der Produktion und der beschränkten Aufnahmefähigkeit des Marktes, und zwar deshalb, weil die Kaufkraft der meisten Konsumenten zu schwach ist.

Auch Marx spricht davon, daß „die Konsumtion der großen Masse der Gesellschaft auf ein, nur innerhalb enger Grenzen veränderliches Minimum begrenzt“ sei. Die Krisen gehen ihm zufolge aus den Widersprüchen hervor, welche zwischen Rentabilitätsinteressen des Privatkapitals, Wachstum der gesellschaftlichen Produktionskräfte und der Einkommensverteilung vorhanden sind. Die „industrielle Reservearmee“ drückt auf den Lohn. Kautsky, Konrad Schmidt, Otto Bauer usw. folgen im wesentlichen der marxistischen Auffassung. Kautsky spricht von einer „chronischen Überproduktion“ als „letzter Grenze, bis zu der sich das kapitalistische System behaupten könne“. Bei der Begrenztheit des Innen- wie des Außenmarktes müsse dereinst einmal die kapitalistische Produktionsweise der absoluten Sättigung gegenüberstehen und zum unerträglichen Stillstand gezwungen sein. Bei der Begrenztheit der Erde ist auch die Ausdehnung des Marktes beschränkt. Aber bis zur absoluten Sättigung kommt es nicht so bald, namentlich wenn auch auf die Intensität der Nachfrage Rücksicht genommen wird. Die Bedürfnisse der Menschen erweitern sich mit dem Fortschritt der Kultur und nehmen immer neue Formen an.

Bei der Produktion kleiner Warenproduzenten, so lehrt Tugan-Baranowsky¹, kann die allgemeine Überproduktion nur als zufällige Störung des normalen Ganges des Wirtschaftslebens auftreten. Die Bedürfnisse der Bevölkerung regulieren die gesellschaftliche Produktion. Ein Mißverhältnis zwischen Produktion und Nachfrage wird da, von äußeren Störungen (z. B. Mißernte u. dgl.) abgesehen, nicht leicht eintreten. Anders in der kapitalistischen Wirtschaft. Hier wohnt der Kapitalakkumulation eine beständige Tendenz zur Erweiterung der Produktion inne. Das Kapital übt andauernd einen Druck auf die Produktion aus, treibt diese immer weiter voran. Bei dem chaotischen und unorganisierten Charakter der kapitalistischen Produktion erzeugt die Ausdehnung der gesell-

¹ Studien zur Theorie und der Geschichte der Handelskrisen in England (1901).

schaftlichen Produktion eine dauernde Tendenz zur Überproduktion. Den ersten Riß zeigt der Kredit, der in der aufsteigenden Konjunktur übermäßig angespannt wird. Es kommt zur allgemeinen Erschütterung oder wenigstens zum industriellen Stillstand, indem keine neuen Gründungen vorkommen. In der Zeit der Depression sammelt sich wieder freies Kapital an, der Leihzins geht zurück, das Kapital beginnt aus den Banken in die Industrie zu strömen, die Gründung neuer Unternehmungen wird dadurch erleichtert, die Spekulation wird belebt, gereizt, der neue Konjunkturaufschwung beginnt und vollzieht sich unter dem Einfluß der Spekulation rasch, bis der Vorrat an freiem, während des Konjunkturniederganges aufgehäuften Kapital erschöpft ist. So ist der kapitalistischen Produktion die Tendenz zur wellenartigen Bewegung, zum Wechsel zwischen Aufstieg und Niedergang wesentlich. Der Verwertungsprozeß des Kapitals ist dabei stärker gebunden an die Nachfrage nach Produktionsmitteln als an die Nachfrage nach Konsumtionsmitteln. Gleichwohl wird ein Zusammenhang dieser Mängel mit der Einkommensverteilung nicht bestritten. „In einem gewissen Sinne“, sagt Tugan-Baranowsky¹, „kann man sagen, daß die Grundursache der Krisen die Volksarmut, die Unterkonsumtion der arbeitenden Klassen ist“ usw. Es handelt sich bei Tugan, so meint darum Herkner, „höchstens um eine theoretisch feinere Nuancierung des von der sog. Unterkonsumtionslehre vertretenen Gedankenganges.“ Vielleicht wird man jedoch Spiethoff beistimmen dürfen, wenn er sagt²: „Tugans Krisentheorie gipfelt in dem Satze, daß eine Unproportionalität der Produktion, eine unproportionelle Verteilung der Produktivkräfte die Ursache für die Krisen sei.“

Die älteren Sozialisten standen unter der Herrschaft der vorgefaßten Meinung, daß die kapitalistische Produktion durch ihre eigenen Gesetze zum schließlichen Zusammenbruch naturnotwendig geführt werde. Neuere Sozialisten, Bernstein, Kampfmeier, Tugan-Baranowsky, haben indes erkannt, daß die kapitalistische Produktion denn doch auf festerer Grundlage ruht, als früher angenommen wurde. Akute Krisen sind seltener geworden. In milderer Weise schließt sich zumeist die Depression an die Hausse an. Grund dafür ist, daß die „Proportionalität der gesellschaftlichen Produktion“ schon in etwa erreicht wurde.

Auch die nichtsozialistischen neueren Theoretiker wie Schäffle, Lexis, Herkner, Spiethoff, Pohle³, Schumpeter usw. haben uns eine bessere Detail-

¹ A. a. O. 33.

² Die Krisentheorien von M. v. Tugan-Baranowsky und L. Pohle, in Schmollers Jahrbuch XXVII (1903) 681.

³ Pohle betont bei der Ursachenerklärung neben den Kapitalverhältnissen insbesondere noch die Bevölkerungszunahme. Spiethoffs krisentheoretische Untersuchungen gewähren einen guten Einblick in das Krisenproblem, die verschiedenen Ursachen und Formen der Krisen.

kenntnis der Krisen vermittelt: „Wir wissen jetzt“, sagt Schmoller¹, „daß die Geld- und Kreditvorgänge nicht die primäre Ursache der großen Produktionskrisen sind, aber daß sie dieselben sehr steigern und auch für sich Störungen verursachen können. Wir übersehen jetzt, welche Rolle das sich in der Depression ansammelnde, in der Hausse sich erschöpfende Leihkapital spielt, daß es aber falsch wäre, darauf allein die Schwankungen des Wirtschaftslebens zurückzuführen. Wir können jetzt den Einfluß der Gründungs-, Überspekulations- und ähnlicher Vorgänge, die Tragweite des in der Haussezeit entstehenden Schwindels und Betrugs einigermaßen richtig ermessen. Wir haben begonnen, die Vorgänge der Preisbewegung und des Arbeitsmarktes genauer zu studieren und zu messen.“

Von unrem Standpunkt aus darf man indes gerade die allgemeineren und tieferen Ursachen der Krisen nicht aus den Augen verlieren. Die Krisen führen sich letztlich, wie Schmoller² sagt, zurück „auf die Tatsache, daß die ganze wirtschaftliche Produktion ohne einheitlichen Plan und ohne Rücksicht auf den Gesamtbedarf erfolge, daß die augenblicklichen Gewinnabsichten von Tausenden egoistisch Verfassender den Markt, die Produktion, den Handel beherrschen. Die spekulativ-privatwirtschaftliche Geschäftsorganisation unsrer Volkswirtschaft mit ihrer Preisbildung, ihrem Markt- und Verkehrsmechanismus, ihren Konkurrenzvorgängen ist doch wohl die letzte und innerste Ursache der Krisen“. Sollen wir deshalb den Mut zur Reform verlieren? Keineswegs. „Die heutige Volkswirtschaftsordnung hat ihre Fehler, und sie zeigen sich am deutlichsten in der Hausse und Überspekulation, in den Krisen, in den nachfolgenden Depressionszuständen; aber aus diesen Fehlern folgt nicht der Zusammenbruch dieser Ordnung und ihre plötzliche Ersetzung durch eine sozialistische, sondern nur die sukzessive Bekämpfung dieser Fehler. Man muß die psychologischen und sittlichen Ursachen zu ändern, die bestehenden unvollkommenen Einrichtungen zu modifizieren suchen. Die Welt wird nicht mit großen Schlagworten, sondern mit ernster, nüchterner, freilich von großen Gesichtspunkten getragenen Detailarbeit reformiert.“

4. Bekämpfung und Milderung der Krisen. Nicht das Privateigentum an den Produktionsmitteln, sondern mangelnde Regelung des wirtschaftlichen Lebens ist in der Tat Grundursache der großen Störungen des volkswirtschaftlichen Prozesses. Diese Regelung aber erfordert keine Vergesellschaftung der Produktionsmittel, keinen Sozialismus.

Die individualistisch-kapitalistische Freiwirtschaft ließ der Betätigung aller Leidenschaften freien Lauf. Ungezügelter, fesselloser, zur Überspannung antreibende Gewinnsucht, die keine Rücksicht nahm auf die Gesamtinteressen und die gesunde Gesamtentwicklung, jener materialistische

¹ Grundriß II (1904) 487 f.

² A. a. O.

„kapitalistische“ Geist, wie wir ihn im vierten Bande¹ geschildert haben, der in der individualistischen „Freiheit einer sich selbst bestimmenden“, „sich selbst regelnden Volkswirtschaft“ den rechten Boden für seine volle Entfaltung fand, konnte und mußte zu jenen Ausartungen der Überspekulation, Übergründung, Preistreiberei, zu Schwindel, Betrug, Wucher² führen. Die Leitung gehört in jedem einzelnen Menschen nicht den Leidenschaften, sondern der Vernunft und dem Gewissen. Alle gründliche Besserung auf wirtschaftlichem und sozialem Gebiete kann letztlich nur von dem inneren Wandel der einzelnen Menschen erwartet werden. Erst dann ist ein allgemeiner Wandel in der Gestaltung des praktischen Lebens und seiner Einrichtungen zu erhoffen. Wird aber die moralische Hebung für das ganze Volk zu erwarten sein? Schwerlich, und darum bedarf es noch anderer, äußerer Regelung.

Der zweite regelnde Faktor ist aber, wie wir sahen, der Staat. Er kann durch seine Aktiengesetzgebung die schlimmsten Gründungsmissbräuche verhindern, kann die Missbräuche unlauterer Konkurrenz bekämpfen. Durch seine Bankgesetzgebung kann er die Missbräuche leichtsinnigen Kreditgebens einschränken, den großen Zentralnotenbanken durch eine geeignete Diskontpolitik der falschen Hausse Zügel anlegen lassen. Auch die Geschäftsführung der Kredit- und Effektenbanken bedarf einer regelnden Gesetzgebung (Regelung des Depotwesens, des Akzept- und Reportkredits). Wahrhaftigkeit, Ehrlichkeit, Reellität stehen weithin unter dem Einfluß auch der Gesetzgebung und Verwaltung. Wir denken an die rechte Ausgestaltung der Börseneinrichtungen, an die Bekämpfung mißbräuchlicher Bodenspekulation, an Missbräuche der Hypothekenbanken usw. Schließlich greifen auch die Arbeiterschutzgesetzgebung, die Arbeiterversicherung, Arbeitsnachweis, Notstandsarbeiten, Verlegung großer Aufträge in die Depressionszeiten usw. in die Krisenwirkungen ein.

Den dritten regelnden Faktor stellen die Vereinigungen, insbesondere die Berufsverbände dar. Ein gut begründetes und durchgeführtes Genossenschaftswesen wird regelmäßig Schutz gewähren gegen Überspanntheit und Unsolidität, anderseits die in der Genossenschaft verbundenen Wirtschaften stärken, widerstandsfähiger machen. Man wirft den Kartellen nicht selten monopolistische Habsucht vor, und dieser Tadel mag nur zu oft gerechtfertigt sein. Die Interessen der Kartelle fallen nicht immer mit den Interessen der Allgemeinheit zusammen. Die Regulierung der Produktion und insbesondere der Preise, wie sie von Kartellen ausgingen, zeigt aber wenigstens die Möglichkeit einer Anpassung des Angebots an die Nachfrage. Den größten Einfluß auf die Regulierung des Wirtschaftslebens können und werden vielleicht späterhin, bei gesunder Entwicklung, die für ihr Gebiet über Rechtsschöpfung

¹ Bd. IV, 2. Teil, 1. Abschnitt, Kap. 4, § 2, S. 573 ff.

² Vgl. Perrot, Bank-, Börsen- und Aktienschwindel (1873); Glagau, Der Börsen- und Gründungsschwindel in Deutschland (1877).

verfügenden berufsständischen Organisationen¹ ausüben. Auch für die Ausbildung eines geeigneten, über Nachfrage usw. orientierenden Nachrichtendienstes dürften diese Organisationen, wenn nicht ausschließlich, so doch an hervorragender Stelle in Frage kommen.

Die bisherige Betätigung der neueren berufsständischen Organisationen erweckt allerdings geringe Hoffnungen. Es fehlt zumeist noch die richtige weltanschauliche Fundamentierung des Berufsgedankens. Darum blieb auch die berufsständische Organisation bis heute mehr eine Interessenzusammenballung, eine weitere Konzession an die materialistische Einstellung in wirtschaftlichen Dingen.

§ 2.

Streik und Lockout.

Literatur: Lehmkuhl, Arbeitsvertrag und Streik (1904). — Biederlack, Theologische Fragen über die gewerkschaftliche Bewegung (1910). — F. X. Eberle, Katholische Wirtschaftsmoral (1921). — Bernstein, Der Streik, sein Wesen und Wirken (1906). — Schulze-Gävernitz, Zum sozialen Frieden (1890). — Brentano, Die Arbeitergilden der Gegenwart (1872). — Adolf Weber, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit (2. Aufl., 1920; jetzt 3. Aufl.). — Held, Zwei Bücher zur sozialen Geschichte Englands (1881). — Herkner, Arbeiterfrage (7. Aufl., 1921; jetzt 2 Bde.). — Schriften des Vereins für Sozialpolitik XLV (1890). Arbeitseinstellungen und Fortbildung des Arbeitsvertrags (Brentano, Emil Auerbach, W. Lotz, Fr. Zahn). — Die Aufsätze von Stieda über Arbeitseinstellungen im allgemeinen, von Oldenberg, Mataja, Soetbeer, Biermer, Mangoldt für die verschiedenen Staaten im Handwörterbuch der Staatswissenschaften I (3. Aufl.), von Biermer im Wörterbuch der Volkswirtschaft I (3. Aufl.), von H. Koch im Staatslexikon der Görres Gesellschaft V (3.—4. Aufl.), von Pierson in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft Bd. XXXII. — Die Literatur zum Tarifvertrag in Bd. III. zum gewerblichen Einigungswesen, insbesondere Heft 23 und 24 der Schriften der Gesellschaft für soziale Reform. — Fanny Imle, Gewerbliche Friedensdokumente (1905). — Die „Soziale Praxis“ fortlaufend, das Reichs-Arbeitsblatt, Österreichische „Soziale Rundschau“, Volkswirtschaftliche Chronik in Conrads Jahrbüchern usw. — Le droit de grève (Gide, Berthélemy, Bureau, Keufer, Perreau, Piquenard, Sayons, Fagnot, Vandervelde) (1909). — Die Schriften von Webb, Thornton, Rogers usw.

1. Begriffliches. 1. Der Streik² (Arbeitseinstellung, Arbeitsausstand, Ausstand) ist die seitens einer größeren Anzahl von Arbeitern auf Grund eines Einverständnisses gemeinsam und gleichzeitig erfolgte vollkommene Niederlegung der Arbeit zu dem Zwecke des Schutzes gegen Verschlechterung bzw. zur Verbesserung ihrer Lage. Meist handelt es sich um

¹ Von neueren Schriften vgl. Franz Schürholz, Entwicklungstendenzen im deutschen Wirtschaftsleben zu berufsständischer Organisation und ihre soziale Bedeutung (1922); auch Heinz Brauweiler, Der ständische Verfassungsgedanke, in Deutsche Arbeit VII (1922) 298 ff.

² Vgl. Herkner, Arbeiterfrage⁵ (1908) 164 ff.; Stein, Streiks und Aussperrungen (1907); Bernstein, Der Streik (Frankfurter Sammlung); Treitz, Der moderne Gewerkschaftsgedanke (1909) 73 ff.; Garriguet, Régime du Travail I (1908) 126 ff.; Lotmar, Der Arbeitsvertrag II (1908) 123 f. Antoine (Cours d'Économie Sociale⁴ [1908] 511 ff.) definiert den Streik folgendermaßen: „La grève est une cessation complète de travail provoquée par une entente dans le but d'améliorer les conditions du travail.“

Wahrung oder Erstrebung einer günstigeren Gestaltung des Arbeitsvertrages, der Löhnung, der Arbeitsbedingungen, um Abstellung mißliebiger Einrichtungen, eines tarifwidrigen Verhaltens usw. Der Streik kann aber auch noch andere weiter und höher liegende, soziale, politische Zwecke (z. B. Wahlrechtsreformen usw.) verfolgen.

Mit Rücksicht hierauf verdient der von A. Kleeberg¹ aufgestellte Begriff des Ausstandes Beachtung: „Der Streik ist ein Kampf-, Zwang- und Machtmittel, bestehend in der gemeinsamen Niederlegung der Arbeit seitens einer relativ großen Zahl von erwerbstätigen Personen eines Berufs, eines Standes, einer Klasse, beziehungsweise einer Kategorie derselben, um hierdurch wirtschaftliche und/oder soziale oder politische Forderungen für die direkt Beteiligten und/oder für andere erwerbstätige Personen durchzusetzen.“

Der Streik ist eine Arbeitseinstellung, die nicht im Einverständnis mit dem Arbeitgeber erfolgt, vielmehr gegen den Arbeitgeber sich richtet und diesen (eventuell die Gesamtheit) zu einem bestimmten, von den Arbeitern gewünschten Tun oder Lassen bringen soll. Die Arbeit wird dabei entweder noch während der Geltungsdauer des Arbeitsvertrages eingestellt, oder aber am Ende des Arbeitsverhältnisses, indem die Arbeitnehmer dessen Erneuerung so lange verweigern wollen, bis ihre Forderungen erfüllt werden.

Wir nannten den Streik eine „vollkommene“ Niederlegung der Arbeit, um ihn von der planmäßigen Einschränkung der Arbeitsleistung (Ca'canny²) zu unterscheiden, wie sie z. B. in der englischen Schuh- und Stiefelindustrie, im Maschinenbau, in den Schiffswerften, im Bergbau und in Baugewerben vorkam, jetzt aber allmählich weniger in Übung ist.

Eingeleitet, vorbereitet oder verschärft wird der Streik durch die „Sperrre“, „Platzsperrre“, die Fernhaltung des Zuzugs fremder Arbeiter, die Förderung des Abzugs der beweglicheren Elemente der Arbeiterschaft. Schon die Sperrre allein verursacht dem Arbeitgeber nicht selten die peinlichste Verlegenheit: Mangel an Arbeitskräften, die Unmöglichkeit der Entlassung usw.

Ein Kampfmittel, das sich mit dem Streik verbinden kann, aber auch sonst Anwendung findet, ist der Boykott³, die Verrufserklärung der von einem

¹ Schmollers Jahrbuch XXVIII 1067. — „To strike work“: die Arbeit aufhören, „Strike“: Arbeitseinstellung im Englischen. Im Französischen „Grève“, nach dem Place de Grève zu Paris, wo sich ehemals die Arbeiter zusammenfanden, die Arbeit suchten.

² v. Reisz, Ca'canny (1902). Schomerus, Neben- und Folgewirkungen der englischen Gewerkschaften. Festgaben für J. J. Neumann (1905) 273 ff. v. Brandt, Die Krisis in der englischen Industrie, in Zeitschrift für Sozialwissenschaft V 153 ff. 334 ff. Herkner, Arbeiterfrage⁵ (1908) 160. Die Zurückhaltung mit der Arbeitsleistung (an Stelle des „rattening“, der offenen Weigerung, mit Maschinen zu arbeiten) richtete sich in der englischen Stiefel- und Schuhfabrikation gegen die Einführung neuer, arbeitsersparender Maschinen: die neue Maschine läuft kurze Zeit mit voller Geschwindigkeit. Dann sieht man nach, ob kein Bruch vorgekommen, läuft herum, um Ölkannen, Schraubenzieher zu suchen usw. Vgl. darüber Sidney und Beatrice Webb, Theorie und Praxis der englischen Gewerkvereine. Deutsch von C. Hugo I (1898) 357 f.

³ Vgl. Retzbach, Der Boykott. Eine sozial-ethische Untersuchung (1916).

mißliebigen Arbeitgeber produzierten Güter, die Entziehung der Kundschaft im Marktverkehr. Wo die Arbeiterklasse als Kundschaft eine Rolle spielt, oder wo es gelingt, andere Kreise für den Boykott zu gewinnen, vermag derselbe als ein wirksames Zwangs- oder Strafmittel sich zu erweisen.

Der Streik kann Angriffs- oder Abwehrstreik sein; ferner ein allgemeiner (Generalstreik), wenn er sich auf das ganze Land, auf alle Industrien eines Landes oder doch auf alle Unternehmungen einer bestimmten Industrie im ganzen Lande erstreckt, oder ein partieller, sofern er sich auf einen kleineren Bezirk, auf einen Ort, einzelne Fabriken beschränkt.

Schon die „*Secessio plebis in montem sanctum*“ darf als etwas der Arbeitseinstellung Analoges angesehen werden. Das Mittelalter und die Neuzeit hatten ihre Ausstände. Den gigantischen Charakter der modernen Streiks erreichten sie aber nicht. Die förmliche „Kultur der Arbeitseinstellungen“ blieb erst dem 19. und 20. Jahrhundert vorbehalten.

2. Das Gegenstück zum Streik ist die Aussperrung (Lockout¹), die Entlassung der Arbeiter durch die Arbeitgeber oder deren Verbände, als Zwangsmittel angewendet im Kampfe gegen die Arbeiter bzw. deren Koalitionen und Vereine.

Nicht jede Entlassung der Arbeiter wird „Aussperrung“ genannt. Eine Betriebseinschränkung kann aus rein geschäftlichen Gründen zur Verminderung der Arbeiterzahl führen, ohne daß die Bekämpfung der Arbeiterorganisationen dabei irgendwie in Betracht käme. — Kleeberg² definiert den Lockout als ein „Kampf. Zwang- und Machtmittel, bestehend in der Produktionseinstellung oder Produktionseinschränkung durch Entlassung einer oder mehrerer Kategorien von beschäftigten oder angestellten Personen beziehungsweise einer relativ großen Anzahl derselben, um hierdurch wirtschaftliche und oder soziale oder politische Vorteile für die direkt Beteiligten und/oder andere Unternehmer zu erwirken.“

Der gewerkschaftlichen Praxis, die Unternehmer einzeln, der Reihe nach „abzuschlachten“, durch Streiks mürbe zu machen, sind die organisierten Arbeitgeber öfters durch eine erweiterte Aussperrung entgegengetreten. Nicht bloß die streikenden Arbeiter, sondern auch andere, derselben Organisation angehörige Arbeiter wurden ausgesperrt, um ihnen die Möglichkeit einer Unterstützung ihrer kämpfenden Genossen zu nehmen, und um die Kassen, bei der nun größeren Zahl der zu Unterstützenden, bald zur Erschöpfung zu bringen. Auch Arbeiter anderer Organisationen, wie nicht organisierte und an dem Streik in keiner Weise, nicht einmal indirekt (durch Unterstützung) beteiligte Arbeiter wurden nicht selten von solcher Aussperrung betroffen.

2. Ursachen oder Veranlassungen von Streik und Aussperrung. Hätten die Menschen keine Fehler, Mängel der Einsicht, Mängel des Willens, folgten sie nicht nur zu oft den Leidenschaften mehr als der Vernunft und dem

¹ To lock out: aussperren, ausschließen.

² Schmollers Jahrbuch XXVIII 1067.

Gewissen, würden die Unternehmer allenthalben und dauernd, objektiv und subjektiv, als vollkommen gerechte, dazu verständige und wohlwollende Arbeitgeber sich erweisen, gäbe es aufseiten der Arbeiter keine übertriebene Empfindlichkeit, keine überspannte Begehrlichkeit, fehlte es auf beiden Seiten an der verhetzenden Tätigkeit interessierter Politiker oder des ruhigen Urteils entbehrender Freunde — würden wir dann wohl jene häufigen und schweren Arbeitsstreitigkeiten wie heute zu beklagen haben?

Sehen wir hier von immer häufiger auftretenden politischen Zielen (Generalstreik) ab, so bezogen sich die Kämpfe meist auf Lohnvermehrung oder Lohnverminderung, die Arbeitszeit, Fabrikdisziplin, Beschäftigung von Lehrlingen und Kindern oder auch fremder, ausländischer Arbeiter, technische Veränderungen im Fabrikbetrieb, Schutzmaßregeln für Leben und Gesundheit der Arbeiter usw.

Die Annahme, daß Streiks bei steigender Konjunktur, Aussperrungen bei weichender Konjunktur vorherrschen — bezieht sich namentlich auf Lohnkämpfe —, kann nicht als unbedingt allgemeine und sichere Regel gelten. Richtig ist aber, daß Arbeitsstreitigkeiten in Zeiten, wo die Güterproduktion bedeutenden Unregelmäßigkeiten, starken Verschiebungen, großem Konjunkturenwechsel unterworfen ist, häufiger aufzutreten pflegen¹.

3. Wirkungen und Folgen der Arbeitsstreitigkeiten. 1. Für die Arbeiter: „Der Streik“ als Kampfmittel, sagt Charles Gide², „hat alle Nachteile des Krieges; er bewirkt eine enorme Verschleuderung produktiver Kräfte; er verursacht große Leiden und läßt immer in dem Herzen des Besiegten, Arbeiters oder Unternehmers, Gefühle zurück, die neue Konflikte vorbereiten. Aber man kann nicht leugnen, daß dieses Mittel der Gewalt dazu beitrug, eine Erhöhung der Löhne herbeizuführen, indem es die Unternehmer zwang, ihren Arbeitern einen größeren Anteil zu überlassen. Man darf die Wirkungen des Streiks nicht bloß beurteilen nach den Angaben der Statistik über erfolgreiche oder nicht erfolgreiche Ausstände. Ein einziger erfolgreicher Streik kann die Steigerung der Löhne in einer Menge von Industrien bewirken. Und übrigens ist es weniger der Ausstand, der das Wachstum der Löhne beeinflusst, als vielmehr die stets wirksame Furcht vor der Arbeitseinstellung. Es scheint selbst, daß es, je zahlreicher und stärker konstituiert die Organisationen sind, um so weniger Streiks gibt — genau so, wie in den europäischen Staaten gerade die Organisation mächtiger Armeen eine Verminderung der Zahl der Kriege bewirkt.“ Vielleicht wird man hinzufügen müssen, daß weniger zahlreiche Kriege um so furchtbarer und verheerender sich gestalten können; ferner daß, während der Krieg sich gegen den auswärtigen Feind richtet, Streik und Aussperrung einen Bürgerkrieg darstellen im Bereich derselben

¹ Biermer, Arbeitseinstellungen, im Wörterbuch der Volkswirtschaft I² 181.

² Principes d'Économie politique⁶ (1898) 466.

Volkswirtschaft, von solchen Bestandteilen dieser Volkswirtschaft gegeneinander ausgefochten, die naturgemäß auf ein Zusammenwirken angewiesen sind. Auch wird es heute schon als eine Täuschung angesehen, daß die großen Streikverbände der Arbeiter und die Antistreikverbände der Unternehmer geradezu eine Panazee des sozialen Friedens seien. Speziell im Hinblick auf England, welches nicht selten als Beweis für die Vorzüge des Streiksystems dienen mußte, ist diesbezüglich doch wieder von einer „Überspannung des Koalitionsprinzips“ gesprochen worden, von einer durch die periodischen Wiederholungen der Streiks und Aussperrungen bewirkten „Überempfindlichkeit des Arbeitsmarktes“. Was in der Zeit geschäftlichen Aufschwunges an Lohnerhöhung gewonnen wurde, geht in der nächsten Depression wieder verloren. Das Budget der Arbeiterfamilien verliert bei diesen Schwankungen der Einnahmen an Stetigkeit und Sicherheit¹. Flüchtige Konjunkturgewinne mögen verlocken; eine wohlthätige, zu wirtschaftlichen Tugenden erziehende Wirksamkeit aber ist nur von fester, dauernder Hebung der Lebenshaltung zu erwarten. Die Kosten des Kampfes stehen vielfach in keinem Verhältnis zu dem erzielten Vorteil. Die Arbeiter opfern während des Streiks ihre Spargroschen, fallen leicht dem Waren- und Kreditwucher in die Hände, von sittlichen Gefahren für die Feiernden ganz zu schweigen.

Die Verteidiger des Streiks weisen demgegenüber darauf hin, daß der Ausstand für die Arbeiter immerhin ein wichtiges Mittel bleibe, ihre Interessen zu wahren. Die Möglichkeit, durch Anwendung des „Prinzips der Machtentfaltung“ sich Vorteile im Arbeitsverhältnis zu erringen, gebe dem Arbeiter Zuversicht, größere Selbständigkeit gegenüber dem Unternehmer, lasse ihn sein hartes Los leichter ertragen. Die Ausstände hätten sogar vielfach Verbesserungen in der Industrie bewirkt, die dieser selbst zum Vorteil gereichten. So sei z. B. die Abkürzung der Arbeitszeit, statt eine Verminderung der Produktion, deren Vermehrung und Vervollkommnung herbeizuführen wohl geeignet. Ungerechte Ungleichheiten in der Löhnung seien durch Streiks beseitigt, mögliche Lohnsteigerungen beschleunigt worden usw.

Wo anderseits die Unternehmer in mächtigen Verbänden den Arbeitern gegenüberstanden, hatten sich die Aussichten der letzteren oft wesentlich verschlechtert, wurden dieselben nicht selten durch ausgedehnte Lockouts in ihrer Existenz schwer bedroht, wurde ihre Widerstandskraft durch schnellere Erschöpfung der Kassen ihrer Organisationen stark geschwächt, wenn nicht gebrochen.

2. Für die Unternehmer: Arbeitsstreitigkeiten wirken auf das Kapitalrisiko und den Gang der Geschäfte, die wirtschaftliche Existenz der Unternehmer häufig schwer, bis zur Vernichtung, schädigend ein. Die nationale Industrie kann dadurch außerstand gesetzt werden, neue Absatzgebiete zu gewinnen, wenn der Arbeitsstillstand gerade in der Zeit geschäft-

¹ Biermer a. a. O. 183 f.

lichen Aufschwunges einsetzt. Fällt er in die Zeit des Niederganges, dann wird die davon betroffene Industrie leicht völligem Ruin entgegengeführt. Inländische oder auch ausländische Konkurrenten haben den Vorteil davon. Etwaigen Gewinn der Unternehmerschaft aber, der durch „Aussperrungen“ auf Kosten der Arbeiter erzielt wird, kann der Volkswirt, selbst wo es sich um die Abweisung frivoler Streiks und unberechtigter Forderungen der Arbeiter handeln sollte, nicht ohne ein Gefühl des Schmerzes betrachten, weil die aufsteigende Entwicklung einer bisher in gedrückter Lage befindlichen Klasse dadurch gehemmt, Not und Elend über viele Personen und Familien gebracht wird, selbst über solche, denen keine Schuld beizumessen ist.

3. Für die staatliche Gesellschaft und Volkswirtschaft wird aus einer vereinzelter Arbeitsstreitigkeit und bei seltenem Auftreten solcher Streitigkeiten ein größerer Schaden in der Regel nicht entstehen.

a) Dehnt sich der Konflikt aber auf ein weites Gebiet aus, werden dadurch große Arbeitermassen brotlos gemacht, wichtige und viele Unternehmungen brach gelegt, so bedeutet das eine nicht unerhebliche Schädigung der allgemeinen Wohlfahrt. Selbst partielle und lokale Streiks und Aussperrungen, wenn sie sich häufig wiederholen, können, abgesehen von der materiellen Einbuße und der Gefahr sittlicher Schädigung für Arbeiter und Arbeiterfamilien, wie der unmittelbar betroffenen Unternehmer, die Volkswirtschaft in einen Zustand fortgesetzter Beunruhigung versetzen, der mit den Anforderungen der öffentlichen Wohlfahrt schwer vereinbar ist. Der allgemeine Wohlstand des Volkes und die öffentliche Wohlfahrt wird aber auf das empfindlichste getroffen, wenn diese fortgesetzte Beunruhigung zunehmend weitere Kreise zieht, ganze, große und wichtige Wirtschaftsgebiete ergreift, wenn vielleicht gar eine wahre Streik- und Aussperrungslust die beteiligten Gruppen erfaßt hat und Arbeitsstreitigkeiten in frivoler Weise vom Zaune brechen läßt. Schließlich gibt es dann noch gemeinnötige Industrien und Betriebe, die wegen ihrer besondern Art eine schwere Störung durch Arbeitsstreitigkeiten als unmittelbare Gefährdung und Schädigung wichtiger öffentlicher Interessen erscheinen lassen.

Eine Arbeitseinstellung in der Zigarrenindustrie, auch noch in der Textil- oder Holzindustrie, wird unter dieser Rücksicht ganz anders zu werten sein als eine Arbeitsstockung in den Verkehrsgewerben, Post, Telegraphie, Telephonie, ferner im Kohlenbergbau, wodurch die Versorgung der Industrie, der Eisenbahnen und Dampfschiffe mit der erforderlichen Kohle gestört wird, dann der Ausstand in den Nahrungsgewerben, Beleuchtungs-, Kraftherzeugungs- und Wasserwerken einer Stadt, weil und sofern dadurch die Stadt ohne Lebensmittel, ohne Wasser, Licht, elektrische Energie bleiben müßte¹.

Nicht alle Arbeitsstreitigkeiten berühren also die öffentliche Wohlfahrt in gleicher Weise und in dem gleichen Maße. Heute, wo die Steigerung

¹ Herkner, Arbeiterfrage⁵ (1908) 263 f.

der Produktion eine Lebensfrage für das deutsche Volk geworden ist, wird man das Streiksystem, das Verminderung der Produktion, Abnahme des Warenangebots, Steigerung der Preise, Schwächung der Kaufkraft des Geldes bedeutet, besonders scharf beurteilen müssen.

b) Außer den zahlreichen und zum Teil schweren wirtschaftlichen Schädigungen der in die Arbeitsstreitigkeiten unmittelbar verwickelten Personen und Organisationen, außer den Störungen des heimischen Erwerbslebens, der Gefährdung des Wettbewerbes auf dem Weltmarkt, stehen dort, wo das „Machtprinzip“ systematisch zur Anwendung kommt, auch große soziale Werte auf dem Spiele. Das Mißtrauen, die Erbitterung, vielleicht der Haß, die als unheilvolle Folgen des Kampfvollzuges und auch der beendeten Kämpfe bei Siegern und Besiegten zurückbleiben, werden nur zu leicht die Kluft noch vertiefen, die Arbeitgeber und Arbeitnehmer als feindliche Klassen voneinander trennt.

„Von der früher so oft gepriesenen und in einem höheren Sinne ja gewiß auch vorhandenen Interessenharmonie der Arbeitgeber und der Arbeiter“, sagt E. Francke¹, „ist im Lärm des Tages kaum mehr etwas zu spüren. In beiden Lagern stehen sich gewaltige Heere gerüstet und kampfbereit gegenüber. Auf der einen Seite führt der starre Herrenwille, der kein Verhandeln und Vergleichen, sondern nur ein Niederkämpfen bis zum bitteren Ende kennt, auf der andern Seite drängt eine fieberhafte Unruhe, die nach Verbesserung des Lebensloses ringt, ein demagogisches Phrasentum von Massenstreik und Massensieg, aber auch Mangel und Not gewaltsam vorwärts. In tausend Konflikten prallen die Gegensätze aufeinander.“

Fürwahr ein beklagenswerter Zustand, der den modernen Kulturvölkern nicht gerade zur Ehre gereicht.

4. Eine prinzipiell verkehrte Beurteilung der Arbeitsstreitigkeiten. Beginnen wir mit einer Argumentation, die unter den Nationalökonomien manche Freunde gefunden hat.

„Erkennt man an, daß der Arbeitsvertrag ein Kauf- und Verkaufsvertrag über die Ware Arbeit ist“, sagt Biermer², „und erkennt die Rechtsordnung den Lohnarbeiter als freien Warenverkäufer an, so muß man die Vorgänge auf den Arbeitsmärkten wie wirkliche Marktvorgänge beurteilen. Nun ist die rechtliche Gleichheit von Käufer und Verkäufer, soweit der einzelne in Frage kommt, tatsächlich eine Ungleichheit, denn der Arbeiter hat in der Regel nichts anderes als seine Arbeitskraft, die er verkaufen muß. Um seine Existenz zu fristen, ist er gezwungen, seine Arbeitskraft gegen Lohn anzubieten. Sinkt die Nachfrage der Arbeit, so ist er nicht etwa imstande, wie der Verkäufer anderer Waren, durch Minderung des Angebots dem Sinken des Preises seiner Ware Einhalt zu tun: im Gegenteil, anstatt daß weniger Verkäufer wie früher zum Markte kommen, wird bei abnehmender Nachfrage der Wettbewerb der Arbeiter sogar notwendig größer. Das Sinken der Nachfrage erzeugt also eine Steigerung des Angebots

¹ Soziale Praxis XV (1905), Nr. 8, S. 195.

² Art. „Arbeitseinstellungen“, im Wörterbuch der Volkswirtschaft I² 182. Vgl. auch Brentano, Art. „Gewerkvereine“, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften IV² 614.

und damit ein Sinken des Lohnes, das oft ganz außer Verhältnis zur Abnahme der Nachfrage steht. Steigt aber die Nachfrage zur Arbeit, so erhält zunächst nur die Zahl der Unbeschäftigten, die ‚Reservearmee‘, Beschäftigung. Erst wenn die Nachfrage in so beträchtlichem Maße gewachsen ist, daß die Heranziehung der bisher Unbeschäftigten nicht mehr ausreicht, steigt auch der Preis der Arbeit. Um nun einen Einfluß auf die Gestaltung des Preises seiner Arbeit zu gewinnen, muß der Arbeiter, als der natürlich schwächere Kontrahent, der zu verkaufen gezwungen ist, wenn er leben will, durch die Koalition mit andern Branchegenossen sich in seiner Stellung als Verkäufer gegenüber dem Käufer stärken. Die Arbeiter organisieren sich also, da sie vereinzelt nichts erreichen können, und verkaufen nicht mehr, wenn die von dem Unternehmer gebotenen Preise ihnen zu niedrig erscheinen. Dieses Nicht-mehr-verkaufen der Arbeit, wenn es gemeinsam geschieht, nennt man eben Arbeitseinstellung.“

Kurz gesagt: Die Arbeiter müssen in ihren Gewerkvereinen „Verkaufsgenossenschaften der Ware Arbeit“ gründen, um „durch Zurückhaltung dieser Ware“, d. i. den Streik, ihre Forderungen durchsetzen zu können. Es ist das die bekannte Rechtfertigung der Streiks, wie sie sich zum Teil auch in der Gewerkschaftsliteratur bis heute immer wieder findet.

Diese Argumentation beweist jedoch, soweit sie tatsächliche Elemente in sich schließt, überzeugend lediglich die Notwendigkeit eines kollektiven Vorgehens der freien Arbeiter, die praktische Unzulänglichkeit der bloßen Einzelverträge, mit unregelter Konkurrenz der Arbeiter unter sich. Im übrigen begegnet die zu Grunde liegende Gleichsetzung von Arbeitsvertrag und Kaufvertrag schweren Bedenken. Jedenfalls würde auch die Beweisführung zu Gunsten der Koalition und des kollektiven Vertragsschlusses an Klarheit und Zuverlässigkeit nicht wenig gewinnen, wenn die trotz einiger Analogien in sich unhaltbare Gleichsetzung von Arbeit und Ware¹ völlig preisgegeben würde. Muß Brentano die aktive Arbeit, weil untrennbar von der Person des Arbeiters, wenigstens als eine Ware von ganz besonderer Art hinstellen, dann betont ja auch Biermer, daß die Lage des Arbeiters auf dem Markte gänzlich verschieden ist von der Lage der Verkäufer anderer Waren. Die Berechtigung des Streiks aber, die das eigentliche Beweisthema der angeführten Argumentation bildet, kann durch dieselbe selbst für jene Autoren nicht ohne Vergewaltigung der Logik erwiesen werden. Denn wenn es auch den Verkäufern von sonstigen Waren in manchen Fällen erlaubt sein mag, durch temporäre Zurückhaltung des Kaufobjektes ihre Lage auf dem Markte zu verbessern, so folgt daraus noch lange nicht, daß ein Gleiches nun auch für jene „besondere Art“, der „Ware Arbeit“, unter allen Umständen Geltung haben könne.

Wir werden also wohl für die kritische Würdigung der Arbeitskämpfe einen andern Standpunkt gewinnen müssen.

¹ Vgl. dazu G. v. Mayr, Die Pflicht im Wirtschaftsleben (1900).

5. Prinzipielle Beurteilung unter privatrechtlichen und öffentlich-rechtlichen Gesichtspunkten. 1. Der Bruch eines zu Recht bestehenden Arbeitsvertrags ist keiner der beiden Vertragsparteien gestattet. Stellt es sich nachträglich heraus, daß der Vertrag von Anfang an ungültig war, oder verletzt eine der Parteien eigenmächtig wesentliche Bestimmungen des Arbeitsvertrags, so geschieht durch faktische und praktische Lösung des Arbeitsverhältnisses kein Unrecht. Selbstverständlich steht es dem Arbeitgeber zu, mit Beachtung bestehender Kündigungsfristen und ohne Verletzung des Rechtes und der Liebe, nach Ablauf des Vertrags, Arbeiter zu entlassen, wie dem Arbeitnehmer, auf eine Fortdauer des Arbeitsverhältnisses zu verzichten. Auch kann das Vertragsverhältnis durch gegenseitige Übereinstimmung jederzeit gelöst werden¹.

2. Sind die Parteien durch keine Vertragspflicht mehr gebunden, so hat der Arbeiter kein Recht auf die weitere Beschäftigung bei seinem bisherigen Arbeitgeber, wie auch der Arbeitgeber nicht als sein Recht beanspruchen kann, daß seine bisherigen Arbeiter fortgesetzt in seinem Dienste, nach seinen Wünschen und den von ihm gestellten Bedingungen weiterarbeiten. Tatsächlich ist aber die Sachlage so, daß Streik und Aussperrung meist lediglich als eine Suspension des Arbeitsverhältnisses sich darstellen. Die Arbeiter bleiben regelmäßig in gewissem Umfange auf dieselben Arbeitgeber zur Fortsetzung der Arbeit angewiesen und die Arbeitgeber auf dieselben Arbeiter. Eine Änderung ist wenigstens schwierig. Die planmäßige Hinausschiebung einer Wiederaufnahme der Arbeit und der Indienstellung soll nun durch die damit verbundenen Opfer und Schädigungen nach der Absicht jedes Teiles einen Druck auf den andern Teil ausüben und ihn zur Annahme bestimmter Bedingungen bei der Wiederaufnahme des kontraktlichen Verhältnisses nötigen. Sehen wir davon ab, daß die vielgerühmte Vertragsfreiheit durch einen solchen Druck eine nicht unbeträchtliche Einschränkung erfährt, so läßt sich ein solches Verfahren doch nicht schlechthin² verurteilen, sofern nur folgende Bedingungen erfüllt sind:

Die Forderungen, die gegenüber dem andern Teile erhoben werden, müssen in sich gerecht und vernünftig sein.

Fordert der Arbeitgeber z. B. eine Arbeitsleistung, die mit offensichtlicher Gefahr für Gesundheit, Leben oder Sittlichkeit des Arbeitenden verbunden ist, und will er die mögliche Abhilfe nicht eintreten lassen, so

¹ Loening (Handwörterbuch der Staatswissenschaften I² 994 1001) sieht in der Nichtannahme oder der vorzeitigen Entlassung des Arbeiters keinen Vertragsbruch seitens des Arbeitgebers. Ihm widerspricht jedoch Lotmar (Arbeitsvertrag II 260 A. 2) mit Berufung auf Staub und § 124 b der Gewerbeordnung. Über Ersatzleistungspflicht bezüglich des ausgefallenen Lohnes vgl. Lotmar a. a. O. II 312 706.

² „Qui iure suo utitur, neminem laedit.“ Die Moralfrage, ob und inwieweit Pflichten der Liebe ein anderes Verhalten fordern, lassen wir hier außer Betracht. Aus der allgemeinen Arbeitspflicht als solcher läßt sich nicht die Pflicht ableiten, nun gerade bei diesem Arbeitgeber und unter diesen Bedingungen weiterzuarbeiten.

sind die Arbeiter um so mehr im Recht, die Wiederanknüpfung des Arbeitsverhältnisses zu versagen, als sie, unter jener Voraussetzung, sogar ein vertraglich bestehendes Verhältnis hätten abbrechen können. Beanspruchen anderseits die Arbeiter einen Lohn, der in durchaus keinem rechtlichen Verhältnis steht zu dem Werte einer normalen Arbeitsleistung, oder will der Arbeitgeber einen dem Werte qualifizierter Arbeitsleistung entsprechenden Lohn nicht zahlen, ist der Lohn für den ungelernten Arbeiter, der seine ganze Lebenskraft in den Dienst des Unternehmers stellt, unter normalen Geschäftsbedingungen so gering, daß der Arbeiter davon nicht leben kann — wer wollte unter diesen Voraussetzungen die Entlassung bzw. den Ausstand als ungerecht bezeichnen?

Doch auch in andern Fällen, in denen es sich nicht um offenbare Ungerechtigkeiten wie in den angeführten Beispielen handelt, wird die Arbeitseinstellung und der dadurch ausgeübte Druck an sich als legitimes Mittel der Selbsthilfe erscheinen müssen, in allen den Fällen nämlich, wo die Arbeiter innerhalb der Grenzen der Billigkeit und Gerechtigkeit eine praktisch mögliche Verbesserung ihrer Lage, eine ihnen günstigere Ausgestaltung des Arbeitsverhältnisses in seinen verschiedenen Details durch die Arbeitseinstellung erstreben¹. Wir sagen: eine praktisch mögliche Verbesserung. Praktisch Unmögliches, für die gesunde Entwicklung oder den Bestand der Industrie, deren Blüte beiden Teilen nicht gleichgültig sein kann, evident Unzuträgliches und Gefährliches zu verlangen, wäre offenbar höchst unvernünftig und könnte nicht als billig und gerecht bezeichnet werden. Allein hier entstehen große Schwierigkeiten aus dem Umstande, daß nur zu leicht, was man wünscht, auch für gerecht, billig und vernünftig gehalten wird. Die Schwierigkeiten wachsen noch gewaltig, wenn oder weil der Disput zwischen nicht nur stark interessierten, sondern auch oft leidenschaftlich erregten und mit gegenseitigem Mißtrauen erfüllten Parteien stattfindet. Folgt aber daraus, daß überhaupt auf die Geltendmachung der Selbsthilfe unter allen Umständen verzichtet werden müsse? Das nicht. Doch scheint es notwendig, daß die streitenden Gruppen, der alten Wahrheit eingedenk, wie niemand in seinen eigenen Interessenfragen ein guter Richter sei, einer gewissen klugen Zurückhaltung sich befleißigen, den Rat wohlwollender Sachverständigen nicht verschmähen, eventuell der Entscheidung berufener Instanzen sich fügen.

Die Forderungen, die gegenüber dem andern Teile erhoben, die Verbesserungen und Vorteile, die erstrebt werden, müssen ferner nicht nur billig, gerecht und praktisch möglich sein, sondern zugleich einen solchen Grad von Bedeutung und Wichtigkeit haben, daß die Anwendung

¹ Vermeersch, *Quaestiones de iustitia* (1901) 605 f. „Bis zum Ablauf der Vertragsfrist“ können die Arbeiter betreffs günstigerer Bedingungen schon vorstellig werden, nicht aber sie zwangsweise sich erobern (Lehmkuhl); vgl. auch Cathrein, *Moralphilosophie* II⁴ 367 f.

so ernster, für Arbeiter und Arbeitgeber wie für das Gemeinwohl folgenreicher und gefahrvoller Mittel sich rechtfertigen läßt. Fehlt jede Proportion zwischen dem Zweck und dem Mittel, entscheiden bloße Leidenschaft, überspannte Herrenkaprizen oder demagogischer Übermut in diesen das Wohl und Wehe der Beteiligten und ihrer Angehörigen, die Wohlfahrt des Volkes tief und schwer berührenden Angelegenheiten, dann werden Streik und Aussperrung zur Frivolität, für deren „Berechtigung“ wohl niemand eine Lanze brechen wird. Auch in dieser Beziehung ist die einseitige Entscheidung über die Wichtigkeit des Streitobjekts dem Irrtum in so höherem Grade ausgesetzt, als Kampfesgeist die Beurteilung beeinflusst, und um so gefährlicher, je größerer Schaden durch eine falscher Entscheidung folgende Arbeitseinstellung oder Aussperrung angerichtet wird.

Angesichts der großen materiellen Schädigungen und der sittlichen Gefahren, die mit der durch Streik und Aussperrung hervorgerufenen Arbeitslosigkeit und mit den Betriebsstörungen verbunden sein können und meist verbunden sind, wird ferner Lockout und Ausstand erst dann gegen den Vorwurf der Frivolität geschützt bleiben, wenn vor ihrer Anwendung alle Mittel friedlicher Verständigung erschöpft sind. Streik und Lockout können immer nur das letzte Mittel sein, und ihre Anwendung erscheint lediglich dann als zulässig, wo sie als das einzige Mittel übrig bleiben, um gerechte, billige, vernünftige Forderungen zur Geltung zu bringen. Es kommt hierbei darauf an, welche gesetzliche Regelung und praktische Gestaltung das Schlichtungswesen bis dahin gefunden hat.

In der Durchführung der Arbeitskämpfe dürfen sodann keine unerlaubten und ungerechten Mittel angewendet werden.

Gegen „Streikbrecher“ („Black legs“ in England, „Scabs“ in Amerika genannt), welche die „Koalitionsmoral“¹ verletzen, d. h. die als Mitglieder der streikenden Koalition oder Organisation durch einseitige Wiederaufnahme der Arbeit der Vereinbarung zuwiderhandeln, darf der Ausschluß aus dem Verbandsverbande verhängt², nicht aber Gewalt geübt werden.

„Arbeitswillige“, die der streikenden Koalition nicht angehören, mag man durch Überredung, unter Anwendung von „Streikposten“, mit dem Hinweis auf die „Klassensolidarität“ zu gewinnen suchen. Physische Gewalt und Bedrohung dürfen dagegen denselben gegenüber nicht geübt werden³. Wollen sie arbeiten, so befinden sie sich lediglich in Ausübung ihres Rechtes.

¹ Vgl. Lotmar, Arbeitsvertrag I 118.

² Nach Herkner, Arbeiterfrage⁵ 174.

³ „Wenn diese Leute“, sagt Herkner (a. a. O. 175), „schließlich aus Klassensolidarität auf die materiellen Vorteile verzichten, so erwerben sie sich gewiß Anspruch auf besondere Achtung; wenn sie es aber nicht tun, so liegt noch kein Grund vor, sie als verworfene, rechtlose Subjekte hinzustellen.“ Pottier (De iure et iustitia [1900] 208) nahm an, die Arbeiter hätten ein Recht, „Streikbrecher“ physisch zum Feiern zu zwingen, in dem Falle, wo eine zur Beseitigung offenkundiger Ungerechtigkeiten unternommene Arbeitseinstellung durch die Weigerung eines Teiles der Arbeiter, in den Ausstand einzutreten, unwirksam gemacht werde. Diese Auffassung wird aber mit Übereinstimmung

Die Abhaltung des Zuzugs fremder Arbeiter, die sog. „Sperrre“, ist erlaubt, wenn dabei keine unehrlichen und gewalttätigen Mittel angewendet werden.

Die Arbeiter sind, wie gesagt, nicht verpflichtet, um allen dem Unternehmer aus der Betriebsstörung erwachsenden Schaden zu vermeiden, auf ihr gutes Recht und billige Forderungen zu verzichten. Aber sie müssen selbstverständlich sich jedes positiven Eingriffs in die Eigentumsrechte des Arbeitgebers, jeder direkten weiteren Schädigung, die nicht aus der Arbeitseinstellung sich ergibt, jeder Verletzung seiner persönlichen Rechte, seiner Ehre, seines guten Namens enthalten¹.

In Frankreich und Italien verzichten die Anhänger der sog. „direkten Aktion“ (die Mitglieder der *Confédération Générale du Travail*) zur Durchführung ihrer Wünsche bezüglich der Ausgestaltung des Arbeitsverhältnisses auf Verhandlungen mit den Unternehmern. Sie nehmen sich eigenmächtig, was sie wollen. Zum Achtstundentag z. B. gelangen sie, indem sie aufhören zu arbeiten, wenn acht Stunden abgelaufen sind. Widerstrebt der Unternehmer, dann wird durch Beschädigung von Maschinen usw. der ganze Betrieb zum Stillstand gebracht². Dieses Verfahren heißt „Sabotage“ (sabot = Hemmschuh, Bremse): „Der Unternehmer ist wehrlos, weil er niemand fassen kann. . . . Der Arbeiter hat in dem heutigen komplizierten, verbesserten Mechanismus der Produktion und Konsumtion eine furchtbare Macht in seiner Hand; alles stützt sich auf seinen guten Willen, sein Pflichtgefühl (sic!) gegenüber andern.“³ Bei der Anwendung von Sabotage wird nicht nach Moral gefragt. Eine solch brutale Geltendmachung der Eigeninteressen müßte, bei allgemeiner Anwendung, die Volkswirtschaft unmittelbar der Auflösung entgegenführen; und das will ja auch die anarchistische Gruppe, von der solche Praxis anempfohlen wird⁴. Richtig

abgelehnt. Mögen jene Arbeiter vielleicht auch gegen die Liebe sich verfehlen, das Recht zur Arbeit verbleibt ihnen. Die Erlaubnis der Anwendung physischer Gewalt würde die Gefahr der Auflösung jeglicher Ordnung heraufbeschwören. Vgl. Cathrein, *Moralphilosophie* II⁴ 368; Noldin, *Summa theologia moralis* II⁴ 302; Vermeersch, *Quaestiones de iustitia* (1901) 606; Treitz, *Der moderne Gewerkschaftsgedanke* (1909) 83 f. — Die am 20. November 1899 vom deutschen Reichstag abgelehnte sog. Zuchthausvorlage enthielt eine wesentliche Verschärfung aller Strafbestimmungen, welche die zur Durchführung einer Koalition ausgeübten Nötigungen schon nach bestehendem Recht trafen. Sie ging „über den berechtigten Zweck des Schutzes der Arbeitswilligen weit hinaus“ (Herkner a. a. O. 177).

¹ Die kasuistische Behandlung ist Sache der Moral und der Jurisprudenz.

² Man denke an die Zerstörung der Telegraphen- und Telephonleitungen beim französischen Poststreik.

³ Zitat aus dem Züricher Anarchistenblatt „Weckruf“ bei Herkner, *Arbeiterfrage* S. 182.

⁴ Der sog. „passive Resistenzstreik“ der österreichischen und italienischen Eisenbahner führte eine empfindliche Lähmung des gesamten Verkehrs dadurch herbei, daß die geltenden Reglements auch in unwesentlichen Punkten mit einer den Betriebsinteressen zuwiderlaufenden minutiös, skrupulös umständlichen Sorgfalt und Genauigkeit beobachtet wurden (Herkner a. a. O. 183).

bemerkt Herkner¹: „Nachdem einzelne Vertreter der Arbeitgeberinteressen sozialpolitische Bestrebungen als ‚Sozialmoralismus‘ nicht genug verhöhnen können, ist es nicht überflüssig, in diesem Zusammenhang auf den großen Wert hinzuweisen, der einer sozial-moralischen Gesinnung in den Arbeiterkreisen tatsächlich zukommt. Es ist sehr fraglich, ob die rohen Mittel staatlicher Repression allein hinreichen würden, das Gift der Sabotagepropaganda unschädlich zu machen.“

Verschärfungen der Aussperrung, welche durch deren unmittelbaren Zweck nicht gefordert werden oder unmoralische Mittel zur Anwendung bringen, sind unzulässig. Insbesondere ist das Bestreben verwerflich, Arbeiter, die vielleicht nur durch Ausübung ihres guten Rechtes mißliebig geworden sind, durch „schwarze Listen“ u. dgl. dauernd ums Brot zu bringen.

Ganz kurz sei schließlich noch erwähnt, daß jede tumultuarische Störung der öffentlichen Ordnung, bei Gelegenheit von Arbeitskämpfen, nicht versucht und vom Staate nicht geduldet werden darf.

6. Vorbeugende Maßnahmen und friedliche Schlichtung. Indem wir die öffentliche Ordnung des staatlichen gesellschaftlichen Lebens erwähnen, werden wir erneut auf einen wichtigen Gesichtspunkt für die prinzipielle Würdigung der Arbeitsstreitigkeiten hingewiesen.

1. Streiks und Lockouts sind nicht bloß für Arbeitgeber und Arbeitnehmer mit besondern Nachteilen und Gefahren verbunden. Sie können auch die geordnete und gute Versorgung des Volkes mit wirtschaftlichen Gütern stören, gefährden, unmöglich machen. Es ist das nichts Unbekanntes. Wir haben auf diese Tatsache oben bereits aufmerksam gemacht, wo von den Folgen der Ausstände und Aussperrungen die Rede war. Da nun aber alle Bürger verpflichtet sind, ihre privaten Interessen dem Gesamtwohle unterzuordnen, so werden Streik und Aussperrung wenigstens dann als unzulässig erscheinen, wenn sie die allen gemeinsame Wohlfahrt unmittelbar und erheblich stören und insofern mit einer Rechtsforderung höherer Ordnung in offene Kollision geraten.

2. Die Gefahr der Selbsthilfe für die öffentliche Ordnung und die allen Bürgern gemeinsame Wohlfahrt bemißt sich nicht bloß nach der Art und Ausdehnung des Streiks und der Aussperrung, nach der Bedeutung der in Frage kommenden Industrien für die Bedarfsdeckung des Volkes, nach dem Umfang, der Erstreckung des Arbeitsstreits auf eine größere Zahl von Arbeitern und Unternehmungen, sondern auch nach der Häufigkeit der Ausstände und Lockouts, namentlich in Zeiten leidenschaftlicher Kampfeslust und einer fortschreitenden Anwendung dieser den ruhigen und gesicherten Vollzug der Volksversorgung beeinträchtigenden Machtmittel.

Einen solchen Zustand vorausgesetzt, wird es für die berufenen Faktoren zu immer dringlicheren Pflicht, alles aufzubieten, um den Ausbruch der Feind-

¹ Arbeiterfrage ⁵ 184.

seligkeiten zu verhüten, zum wenigsten die Zahl der Streiks und Aussperrungen nach Möglichkeit zu vermindern, und darum geeignete Veranstaltungen zur friedlichen Schlichtung der Arbeitsstreitigkeiten zu treffen.

Einrichtungen dieser Art wurden schon früh von dem verständigen Teile der Arbeiter- und Unternehmerschaft im eigenen Interesse ins Leben gerufen.

Wir erinnern z. B. an die Einigungskammer, die der Fabrikant Mundella für das Nottinghamer Strumpfwirkereigewerbe (1860) organisierte. Hierdurch wurde eine gemeinsame, persönliche Aussprache zwischen Arbeitgebern und Arbeitern herbeigeführt, um auf dem Wege der Verhandlung (conciliation) zum friedlichen Ausgleich zu gelangen. Der Grafschaftsrichter Rupert Kettle ergänzte dieses Verfahren (zunächst im Baugewerbe von Wolverhampton) durch Einführung eines unparteiischen, gewerbsfremden Vorsitzenden, der bei Stimmengleichheit auf beiden Seiten den Ausschlag geben sollte (arbitration). Nach diesen Typen hatte sich in England ein ganzes System von Schlichtungseinrichtungen ausgebildet. Bevorzugt war der Weg der Verhandlung und friedlichen Verständigung. Die Heranziehung gewerbsfremder Persönlichkeiten zur Durchführung eines schiedsgerichtlichen Verfahrens war weniger beliebt, wurde aber dem offenen Kampfe vorgezogen: „Conciliation is much better than arbitration, but arbitration is better than open warfare.“

Große Erfolge haben die Arbeiter auch in Deutschland durch friedliche Lohnbewegungen erreicht. „Man kann auf diese Tatsachen gar nicht nachdrücklich genug hinweisen“, sagt Francke¹, „eben weil sie sich so leicht der öffentlichen Aufmerksamkeit entziehen. Der Streik und die Aussperrung tritt auf die Gasse und den Markt hinaus, von ihnen sind die Zeitungen voll, die Parteien rufen die Sympathie des Publikums an, die Parlamente beschäftigen sich mit ihnen, nicht minder die Ministerbureaus. Diese friedliche Lohnbewegung zieht ihre Bahnen abseits von der Öffentlichkeit, nur die zunächst Beteiligten wissen zumeist darum, niemand weiter kümmert sich um sie. Und doch sind sie von größter Bedeutung. Jetzt schon zahlreicher und umfangreicher als die Arbeitskämpfe, bringen sie die Anwartschaft auf die friedlich geregelte Gestaltung der Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeiter und damit für eines der Fundamente unsres Wirtschaftslebens. Ihr Endziel sind vorwiegend die ‚Tarifverträge‘ benannten Abschlüsse über Lohnhöhe, Arbeitszeit und Arbeitsbedingungen für eine bestimmte Zeit“, mit Bestimmungen über Lohnkommissionen, Schlichtungskommissionen, endgültig entscheidende Schiedsgerichte u. dgl.

Beachtung und Anerkennung verdienen ferner die ebenso humanen wie patriotischen Bemühungen angesehener Persönlichkeiten: Gewerbeinspektoren, Bürgermeister, anderer Beamten, die das Vertrauen beider streitenden Parteien genießen, und die dadurch befähigt sind, zur Beilegung von Arbeitskämpfen gute Dienste zu leisten. Auch neutrale Arbeitsnachweise können einen nicht unerheblichen Einfluß auf die friedliche Regelung des Arbeitsmarkts erlangen².

Dazu kommen dann die staatlichen Einrichtungen zur friedlichen Erledigung von Arbeitsstreitigkeiten, um „die Arbeitskämpfe auf

¹ Soziale Praxis XV (1905), Nr. 8, S. 196.

² Ebd. 196.

ein Niveau herabzudrücken, das der Wahrung der öffentlichen Interessen entsprechen würde“¹.

Hierhin gehört die Tätigkeit der deutschen Gewerbegerichte und der Kaufmannsgerichte, die nicht nur durch ihre Entscheidungen über Streitigkeiten aus dem Arbeitsvertrage feste Normen für das Arbeitsrecht aufrichteten, sondern ebenfalls als Einigungsämter eine erfreuliche Wirksamkeit entfalteten, den Abschluß von Kollektivverträgen zwischen den organisierten Arbeitern und Arbeitgebern förderten, wie sie deren Einhaltung und Ausführung überwachten. Lehrreich ist es, wie ein um die Beurteilung sozialer Fragen hochverdienter Mann schon 1905 sich die weitere Entwicklung vorstellte: „Will man die zerstörenden Einflüsse der Arbeitskämpfe noch weiter eindämmen oder ganz ausschalten“, sagt E. Francke². „so muß man diejenigen Einrichtungen und Maßnahmen stärken und vermehren, die die friedliche Entwicklung zu fördern geeignet sind. Dabei handelt es sich viel weniger um einen Neubau als um einen Ausbau; freilich um ein ganzes System von Institutionen, die jetzt (1905) noch in den Anfängen stecken. Nachdem die Arbeiterausschüsse im Bergbau obligatorisch gemacht worden sind, ist es nur eine Frage der Zeit, wann sie dies auch in der Industrie werden (Betriebsräte); dann aber ist zugleich Sorge dafür zu tragen, daß sie nicht bloß Schemen, sondern aktionsfähige Körperschaften mit ausreichenden Kompetenzen sind. Bei den Einigungsämtern der Gewerbegerichte genügt der Erscheinungszwang nicht, er muß zum Besprechungszwang ausgebildet werden. Ebenso wie jetzt das Urteil des Richters wird später auch der Schiedsspruch in gewerblichen Streitigkeiten durch den Arm des Staates in Kraft gesetzt werden, wenn die Parteien sich nicht seiner moralischen Autorität beugen wollen. Der Abschluß, die Ausdehnung und die Durchführung der Tarifverträge muß unterstützt werden. Nicht nur daß Staat und Gemeinde, wie dies jetzt schon vielfach geschieht, tariftreue Unternehmer und Arbeiter bei Vergebung öffentlicher Arbeiten bevorzugen, es ist auch danach zu streben, daß der ordnungsmäßig vor dem Gewerbegericht niedergelegte Vertrag Geltung im Ortsbereich erhält und als Norm für die Arbeitsverhältnisse anerkannt wird. Der Bruch von Tarifverträgen soll strafbar sein. . . . Die Rechtsfähigkeit der Berufsvereine muß die Verbände in unsre Rechtsordnung eingliedern, ohne daß ein Zwang auf die Vereine ausgeübt oder durch schikanöse Bestimmungen ihre Bewegungsfreiheit gehemmt wird. Sie müssen aus den Netzen und Fußangeln des politischen Vereinsrechts herausgehoben werden. Mit der Sicherung ihrer Vermögensrechte ist zugleich eine Wahrung der Mitgliedsrechte und eine Stärkung der Verantwortung und Autorität der Führer zu verbinden. . . . Vergehen bei Streiks und Aussperrungen sind nach dem gemeinen Rechte zu bestrafen. Als staatlich geordnete Vertreter der Arbeiter sind Kammern einzurichten, in denen die Arbeiter ihre Sonderinteressen für sich, die gemeinsamen Angelegenheiten des Gewerbes mit den Unternehmern beraten. Diesen Arbeitskammern steht auch die Schlichtung von Arbeitskämpfen zu, die über den örtlichen Bezirk eines einzelnen Gewerbegerichts hinausreichen. Außerdem kann man an ein Vermittlungsgesetz nach Art der englischen ‚Conciliation Act‘ denken. Die Fortführung der für das Staatsinteresse und das Gemeinwohl unentbehrlichen Betriebe (Verkehr, Kohlenproduktion, Licht- und Wasserversorgung) muß unbedingt gesichert werden. Über all diesen Institutionen steht ein Reichsarbeitsamt, das die Tätigkeit der

¹ Herkner, Arbeiterfrage⁵ 252.

² A. a. O. 197.

Einrichtungen und die Ausführung der Maßregeln überwacht. Dies eine Skizze des Systems zur Verhütung und Schlichtung von Arbeitskämpfen, zur Förderung und Stärkung friedlicher Verhandlungen und Verträge.“

Beachtenswert ist insbesondere der Hinweis der Enzyklika „Rerum novarum“ auf eine gute Arbeiterschutzgesetzgebung, durch welche offenbar sehr viele Streitigkeiten verhütet werden können: „Eine allzu lange und allzu schwere Arbeit, verbunden mit einem ihrer Meinung nach zu geringen Lohn“, sagt Leo XIII., „veranlassen die Arbeiter nicht selten, deswegen die geordnete Arbeit einzustellen und sich einer freiwilligen Beschäftigungslosigkeit hinzugeben. Diesem nicht ungewöhnlichen und schweren Mißstande muß von Staats wegen abgeholfen werden, weil der Ausstand nicht nur die Arbeitgeber, sondern auch die Arbeiter selbst empfindlich schwächt und dem Handel sowie den Interessen des Staates von Nachteil ist. Dabei kommt es oft zu Gewalttätigkeiten und Unruhen, und häufig wird die Ordnung im Staate gefährdet. Demgegenüber ist es am wirkungsvollsten und heilsamsten, durch die Autorität der Gesetze vorzubeugen, um den Ausbruch des Übels durch rechtzeitige Beseitigung der Ursachen zu verhindern, die einen Konflikt zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern herbeizuführen drohen.“

In dieser Hinsicht hat die Gesetzgebung bereits Erfreuliches geleistet, wenn auch die Reform bisher noch nicht zum vollen Abschluß gelangte. Berufsvereinsrecht, Tarifrecht, Schlichtungsordnung — das sind Fragen des Arbeitsrechts, die vorerst (August 1922) in Deutschland noch der definitiven Lösung harren¹.

Das führt uns zu der weiteren prinzipiellen Frage, ob die Staatsgewalt berechtigt oder gar verpflichtet sei, nicht bloß eine Verminderung, sondern die volle Beseitigung von Streiks und Lockouts durch

7. Einführung des gesetzlichen Verhandlungszwanges und der verbindlichen Kraft schiedsgerichtlicher Entscheidungen² zu erstreben, eventuell durch ein direktes Verbot zu erwirken?

Zur Begründung des obligatorischen Schiedsspruchs sind vielerlei Gründe angeführt worden. Doch erfreuen sich nicht alle überzeugender Kraft.

Man darf z. B. nicht sagen: Wo es sich um gegenseitige Rechte und Pflichten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern handelt, da hat diejenige Gewalt in letzter Linie zu entscheiden, die zur Durchführung der Rechtsordnung bestimmt ist, also der Staat³. Bei der kontraktlichen Begründung des Arbeitsverhältnisses handelt es sich eben um Rechte und Pflichten, die erst durch den Vertrag geschaffen werden.

Gewiß ist die Vertragsfreiheit keine absolute, und ohne Zweifel dürfen die Kontrahenten ihre Vereinbarungen nicht im Gegensatz zu jenen Forderungen der Gerechtigkeit treffen, die vor dem Vertragsschluß in Geltung

¹ Zur kanadischen und neuseeländischen Gesetzgebung vgl. Soziale Praxis XI 638 f. 658 ff.; XVI 909; XVII 766 ff.; XVIII 785 ff. usw.; Herkner, Arbeiterfrage⁵ 254 ff. 257 f.; Reichs-Arbeitsblatt III 222.

² Vgl. hierzu u. a. Jakob Treitz, Der moderne Gewerkschaftsgedanke (1909) 73 ff.

³ Vgl. unsre diesbezüglichen Bedenken Bd. II, Kap. 5, § 7.

sind und auch für den Vertragsschluß Geltung beanspruchen. Dennoch verbleibt ihren Abmachungen ein weiter Spielraum. Erst durch den Vertrag wird für den einen Teil dieses oder jenes zum Rechtsanspruch, für den andern Teil zur Pflicht. Das ist bei dem Arbeitsvertrag so wie bei allen andern Verträgen. Der Staat mag durch seine Gesetzgebung dafür Sorge tragen, daß die Verträge die Gerechtigkeit nicht verletzen. Darum findet es unsre volle Billigung, wenn z. B. in England sowie bei Gelegenheit der Kommissionsberatung der Gewerbeordnungsnovelle (7. Mai 1909) durch die Abgeordneten Pieper und Fleischer die Errichtung von Lohnämtern zur Regelung der Löhne in der Hausindustrie, soweit dabei das Recht auf Existenz in Frage kommt, in Vorschlag gebracht wurde. Hieraus folgt aber nicht, daß der Staat vermöge der ihm obliegenden Rechtsschutzpflicht den Parteien nun auch in jenen Fragen, die durch das natürliche Recht der freien Vereinbarung überlassen bleiben, die „Vertragsbedingungen“, von außerordentlichen Notfällen abgesehen, schiedsgerichtlich aufzwingen könne. Andernfalls würden wir in logischer und praktischer Folgerichtigkeit zur Verwirklichung eines Systems kommen, von dem Herkner nicht mit Unrecht gesagt hat, daß es zwar noch „die äußere Form der Privatwirtschaft bewahre, der Idee nach aber bereits eine Kollektivwirtschaft sei: Der Staat normiert die Produktionsbedingungen nach Maßgabe der herrschenden Anschauungen über soziale Gerechtigkeit“¹.

Man wird demgegenüber vielleicht auf den unbestritten wesentlichen Unterschied zwischen dem individuellen Arbeitsvertrag und dem kollektiven Kontrakt hinweisen und sagen, der kollektive Arbeitsvertrag stehe nicht innerhalb der Sphäre freier individueller Entschließung. Es handle sich dabei im weitesten Sinne um das öffentliche Wohl, und deshalb gehöre das Recht des kollektiven Vertrags in das Gebiet nicht des privaten, sondern des öffentlichen Rechts. Es handle sich um die Rechte und Pflichten ganzer Berufsstände, also integrierender Bestandteile der Gesellschaft als eines Ganzen. Die Kollektivverträge hätten darum auch teil an dem Charakter des Rechts, welches die Ordnung der Gesellschaft als eines Gesamtorganismus zum Gegenstand habe, d. h. des öffentlichen und absoluten Rechts.

Die Beweisführung verdient alle Beachtung. Sie verbreitet nicht wenig Licht über die vorliegende Frage. Dennoch könnten wir durch dieselbe zu einer irrigen Entscheidung verleitet werden, wenn dabei nicht ein Doppeltes berücksichtigt würde. Es handelt sich um Bedenken, über deren Tragweite man verschiedener Ansicht sein mag.

1. Die heutigen Tarifverträge werden noch keineswegs von organisierten Berufsständen geschlossen, sondern von einzelnen Organisationen, die lediglich die eine oder andere Gruppe dieser Berufsstände darstellen. Wir befinden uns vorläufig bloß auf dem Wege zur Organisation der Be-

¹ Herkner, Arbeiterfrage S. 255.

rufsstände. Darum wäre es doch wohl verfrüht, wenn man den gegenwärtigen Tarifverträgen, mögen sie immerhin objektiv das öffentliche Wohl berühren, schon den vollen Charakter von Einrichtungen oder Normen allgemeingültigen öffentlichen Rechts zuschreiben wollte. 2. Sollte die Organisation der Berufsstände weiter voranschreiten und zu einem befriedigenden Abschluß gelangen, auch dann würde die Ordnung des Tarifwesens, wie die Einrichtung der Schiedsgerichte, weniger Sache der Staatsgewalt als zunächst der Gesellschaft sein, eben jener organisierten Berufsstände, die in den Kollektivverträgen zu einer selbständigen kontraktlichen Einigung gelangen. Der Staat könnte freilich darauf drängen, daß die an den Kollektivverträgen beteiligten Berufsstände, durch ihre eigenen Statuten und wechselseitigen Vereinbarungen¹, dem Spruch ihrer sozialen Schiedsgerichte verpflichtende Kraft beilegen und, wenn nötig, mit Hilfe des Staates Geltung verschafften. Solche, nach Art einer korporativen Satzung, den Abschluß der Einzelarbeitskontrakte beherrschenden Kollektivverträge und Schiedssprüche würden bei der Arbeiterschaft voraussichtlich weit größerem Vertrauen begegnen als eine mit staatlichen Schiedsgerichten durchgeführte Ordnung des Arbeitsverhältnisses, selbst wenn diese Schiedsgerichte aufs beste organisiert, durch ihre Zusammensetzung aus Vertretern beider Parteien und völlig neutraler Elemente an und für sich jeden Verdacht der Parteilichkeit auszuschließen geeignet wären.

Darf angenommen werden, daß in einer wohl organisierten und konsolidierten Gesellschaft mit geordneten Verhältnissen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern und mit guten, gesellschaftlichen Vermittlungsinstanzen frivole Streiks und Lockouts „als soziale Verbrechen zu verbieten seien“², so stehen wir heute noch vor der Frage, wie in der desorganisierten Gesellschaft, oder besser gesagt in einer Gesellschaft, in welcher die Organisation der Berufsstände über die Anfangsstadien noch nicht genügend hinausgekommen ist, die Staatsgewalt den Arbeitsstreitigkeiten gegenüber sich verhalten solle.

Zur Beantwortung dieser Frage wird es nötig sein, auf die früher schon behandelten verschiedenen Grade einer Gefährdung oder Schädigung der öffentlichen Interessen zurückzugreifen.

Es gibt Fälle, wie Herkner³ sagt, „auf die der Ausspruch von Rodbertus mit Recht angewandt werden kann, daß man nach hundert Jahren die Gesetzgebung für verrückt halten werde, welche die Einstellung

¹ Es ist eine erfreuliche Erscheinung, wenn beim Abschluß eines Tarifvertrags die Paziszenten sich kontraktlich verpflichten, in Streitigkeiten über Auslegung des Vertrags einem schiedsrichterlichen Spruche sich unbedingt zu unterwerfen. Heute spricht man auch von der Einführung eines gewissen Organisationszwanges oder wenigstens von der Bevorrechtung der organisierten Arbeiter vor den unorganisierten. Eine grundsätzliche Entscheidung des Reichsgerichts vom 6. April 1922 lehnte, im Hinblick auf das bisher geltende Recht, den Koalitionszwang ab.

² Brentano, Arbeitergilden II 265 f.

³ Arbeiterfrage⁵ 263.

von Dienstleistungen gestattete, die zum Leben des sozialen Körpers notwendig sind“¹. Hier muß durch die Einrichtung von Schiedsgerichten mit obligatorischem Spruch für eine rasche, unparteiische Entscheidung der Streitfälle Vorsorge getroffen werden.

Aber auch ihre Zahl, Ausdehnung, Form kann, wie gesagt, den Streiks und Lockouts eine solche Bedeutung geben, daß sie nicht mehr als bloße Privatsache der Beteiligten gelten können, in die sich kein Dritter einzumischen habe. Wir nehmen an, daß es sich dabei in der Tat um sich wiederholende tiefe Eingriffe in Arbeit und Leben weitester Volkskreise, in die ganze Erwerbstätigkeit der Nation, die häufige Brachlegung wichtiger Industrien handelt, vielleicht noch um die Bedrohung der gesamten gesellschaftlichen und staatlichen Ordnung durch wachsende Verschärfung der Klassengegensätze. Ist die Entwicklung der Arbeitsstreitigkeiten bis zu diesem Punkte gediehen und reichen alle Einrichtungen zur Friedensvermittlung praktisch nicht mehr aus, um die Kämpfe auf ein erträgliches Niveau zurückzuführen, dann hat doch schließlich die „Aussperrungs- und Streikfreiheit“, auch in der desorganisierten Gesellschaft, ihr Ende erreicht, dann ist es ein Gebot sozialer und wirtschaftlicher Selbsterhaltung, daß letztlich der Staat die wirksamsten Maßregeln ergreift für eine friedliche Ordnung des Austrags der Interessengegensätze zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Und zu diesen wirksamsten Mitteln gehört eben in letzter Linie die Bildung und zweckmäßige Ausgestaltung von Schiedsgerichten mit verbindlicher Kraft des gefällten Schiedsspruchs.

Es werden schließlich zuweilen Gründe vorgebracht, die den Streik an sich bekämpfen oder doch jeden größeren Streik als unvereinbar mit der öffentlichen Ordnung und dem Gesamtinteresse des Volkes und Staates erscheinen lassen.

So wendet sich Ludlow „in trefflicher Ausführung“, wie Brentano² bemerkt, gegen diejenigen, die jede Einmischung der Behörden in Arbeitseinstellungen und Aussperrungen zurückweisen und sagen: „Habe ich als Herr nicht das Recht, meinen Diener zu entlassen? Habe ich als Diener nicht ein Recht, den Dienst

¹ „Es kann der Gesamtheit nicht gleichgültig sein, ob wegen der vielleicht unbedeutenden Differenzen zwischen den Bäckermeistern und Bäckergehilfen an einem Orte die Herstellung der notwendigsten Ernährungsmittel sistiert wird, ob aus gleichen Gründen . . . der Eisenbahn- und Straßenbahnverkehr unterbrochen wird, die Stadt in ‚Feuersnot‘ gerät, weil die Gasarbeiter streiken usw. In derartigen Fällen wird dafür Sorge getragen werden müssen, daß die Streitigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern möglichst rasch beigelegt werden, etwa durch obligatorische Mitwirkung eines öffentlichen Schiedsgerichts u. dgl.“ (Sombart, Die gewerbliche Arbeiterfrage [1904] 67). Wenn die Landarbeiter zur Zeit der Ernte streiken dürfen, ist das Jahresprodukt des Bodens der Vernichtung überantwortet. Von den Staatsbeamten, die dem Staate gegenüber öffentlich-rechtlich verpflichtet sind und denen ein Streikrecht in keiner Weise zusteht, sehen wir hier ab.

² Arbeitergilden II 264.

meines Herrn zu verlassen? Welchen Unterschied kann es machen, wenn das Wort ‚Diener‘ in der Mehrheit statt in der Einheit gebraucht wird? Vor allem, was sollte mich hindern, mein Haus abzuschließen, wenn es mir nicht beliebt, meine Diener zu behalten?“

Diese Argumente haben einen gewissen Schein für sich. Allein die hauptsächlichste Antwort darauf ist: Die Zahl kann doch einen wesentlichen Unterschied machen in dem fraglichen Falle, einen Unterschied, welchen die Gesetze anerkennen können. Es gibt Gesetzesverletzungen, bei denen die Zahl ein wesentliches Element bildet, wie Aufläufe, Tumulte, Verschwörungen. Wenn ein Mann oder selbst zwei schlagen, so ist dies ein Anfall; wenn drei, sagt Blackstone, ist es ein Tumult. Es ist nicht dasselbe, wie die Armensteuerepflichtigen leicht entdecken mögen, wenn Herr Master den James Plush entläßt, oder wenn die Herren Webb und Woof 500 Arbeiter entlassen. „De minimis non curat praetor.“ Allein hier haben wir es mit einer Tatsache von hinreichender Bedeutung zu tun, daß das Gesetz davon Notiz nehme und darüber bestimme. Was dem einzelnen erlaubt ist, kann darum noch nicht der Masse gestattet werden.

„Diesen Erwägungen“, meint Brentano¹, „dürfte nur von jenen widersprochen werden, welche noch an den willkürlichen, abstrakten Rechten des 18. Jahrhunderts festhalten.“ Allein die ganze Frage über die Berechtigung von Arbeitseinstellungen und Aussperrungen sei, wie Harrison solchen politischen Metaphysikern gegenüber bemerkt, keine Frage abstrakter Rechte: „Sie ist eine Frage der Ausübung von Rechten. . . . Ein Mann, der von einem Strolche auf der Straße angefallen wird, mag vollständig das Recht haben, seinen Gegner unschädlich zu machen, nicht aber, indem er inmitten eines Gedränges einen Revolver abschießt.“ Das tun aber „sowohl Arbeiter wie Arbeitgeber, die einen Arbeitsstillstand herbeiführen. . . . Große Mengen von Arbeitern, die völlig unbeteiligt sind bei dem Streite, werden regelmäßig dadurch außer Brot gesetzt. Mit dem Unterhalt derselben werden die Armensteuerepflichtigen belastet. Durch die Entbehrung der Produkte der Feiernden werden sämtliche Mitglieder des Gemeinwesens in Mitleidenschaft gezogen und in ihrem Geschäft geschädigt. Wenn aber jemand sieht, sagt Harrison, daß er nicht imstande ist, in einem Handel die Oberhand zu gewinnen außer durch einen Schritt, welcher fünfzig seiner Nachbarn ruiniert, kann die Gesellschaft, was immer gewisse Ökonomen sagen mögen, verlangen, daß er auf denselben verzichte“².

Brentano bestreitet nicht, daß die englischen Arbeiter ohne Arbeitseinstellungen sich keineswegs in der günstigen Lage befinden würden, in der sie sich heute befinden. Er billigt darum auch jene Arbeitseinstellungen mit Rücksicht auf die gegebenen Verhältnisse, nicht minder auch manche Aussperrungen englischer Arbeiter. Ohne Niederlagen, meint er, würden „die Arbeiter wahrscheinlich ebenso tyrannisch werden, wie die Arbeitgeber dies vielfach sind. Aussperrungen seitens der Arbeitgeber sind, unter den jetzigen Verhältnissen, unzweifelhaft häufig gerechtfertigt. Wie die Arbeitseinstellungen sind sie oft Akte der Notwehr. Allein eben als Akte der Notwehr sind sie auch nur so lange gerechtfertigt, als keine besseren Einrichtungen als die bestehenden solche Selbsthilfe zum Schutze notwendig machen. An sich nämlich sind sie völlig verwerflich, und zwar im öffentlichen Interesse“³. Es ist derselbe oder ein ähnlicher Gedanke, den

¹ Ebd. 264 f.² Ebd. 265.³ Ebd. I 290; II 263 f.

E. Francke¹ mit den Worten ausspricht: „Das Faustrecht hat hier (in den Arbeitskämpfen) noch eine letzte Zuflucht, die in einem Rechtsstaat unerträglich ist.“

Man wird Lujo Brentano, den Geschichtsschreiber der englischen Gewerkschaften und den eifrigen Verteidiger organisierter Selbsthilfe, deshalb nicht der Inkonsequenz zeihen dürfen, weil er auch auf der Mannheimer Generalversammlung des „Vereins für Sozialpolitik“ (1905) die zahllosen Arbeitskämpfe als einen beklagenswerten Ausfluß unsres mangelhaften Arbeitsvertragsrechts und des unfertigen Organisationsrechts deutete, und die staatliche Anordnung eines Zusammenarbeitens und Verhandelns von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zur Regelung des Arbeitsverhältnisses forderte. Als genauer Kenner und scharfsinniger Beurteiler des gewerblichen Organisationswesens schätzt eben Brentano die geschichtliche Aufgabe der Verbände viel zu hoch ein, als daß er deren ganze oder vornehmlichste Bedeutung mit ihrer temporären Funktion als Kampforganisationen erschöpft glauben könnte.

Auch Bernhard Harms² verlangte, daß die seiner Zeit geplanten Orts-, Bezirks- und Zentralarbeitskammern mit dem Verhandlungszwang auszustatten seien, so daß die Unternehmer keine Aussperrung vornehmen, die Arbeiter in keinen Streik, an dem mehr als zehn Personen beteiligt sind, eintreten dürfen, bevor sie die Vermittlung einer der genannten Kammern ihres Gewerbes angerufen haben.

Zur Durchführung des Verhandlungszwanges empfahl damals (1908) Harms³ folgende Mittel: „Treten die Arbeiter, ohne vorher die Vermittlung nachgesucht zu haben, in den Streik ein, so hat der Staat die Kassen der Berufsvereine, denen die Rechtsfähigkeit zu geben ist, mit Beschlagnahme zu belegen, damit die Bezahlung von Unterstützungsgeldern verhindert wird. Jede Aufforderung zu öffentlichen Sammlungen, jede Verteilung von Drucksachen und jede Versammlung ist in einem solchen Falle verboten. Nehmen die Arbeitgeber ohne vorherige Inanspruchnahme des Einigungsamtes eine Aussperrung vor, so haben die Arbeiter zivilrechtlichen Anspruch auf den ausgefallenen Lohn: diese Bestimmung kann durch Vertrag nicht unwirksam gemacht werden. . . . Ich bin mir bewußt, mit diesem Vorschlag auf Widerspruch zu stoßen, namentlich wird man in sozialpolitischen Kreisen von ihrer Durchführung eine Einschränkung der Bewegungsfreiheit der Arbeiter fürchten. Indessen kann mich das nicht abhalten, auf meinem Vorschlag trotz allem zu verharren; denn ein Gesetz aufzustellen, ohne seine Durchführung erzwingen zu können, hieße die Autorität des Staates schwächen.“

Würde aber ein solcher Verhandlungszwang in der Praxis nicht doch schließlich als unmittelbare Vorbereitung obligatorischer Schiedssprüche sich erweisen?⁴ Wie dem immer sei, unser Wunsch und Ziel

¹ Soziale Praxis XV (1905), Nr. 8, S. 196.

² Kölnische Zeitung vom 11. Februar 1908.

³ Arbeitskammern und Kaufmannskammern 15 f.

⁴ Gegen die Schaffung obligatorischer Schiedsgerichte spricht sich Keßler (Die deutschen Arbeiterverbände [1907]) aus; ihm pflichtet L. v. Wiese bei (Schmollers Jahrbücher XXXIII [1909] 811).

ist, so sagen wir mit dem früheren Generalsekretär der „Gesellschaft für soziale Reform“ und Herausgeber der „Sozialen Praxis“, E. Francke¹:

„Unser Wunsch und Ziel ist, dem Gemeinwesen, der nationalen Wirtschaft, dem Wohle des Volkes, dem inneren Frieden zu dienen. Nach unsrer Überzeugung ist es höchste Zeit, ist ernsteste Gefahr im Verzug, wenn nicht bald Mittel und Wege gefunden werden, um die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit auf den Boden des Rechts zu stellen, wo sie nicht durch die Übermacht der einen Partei, die es eben länger aushalten kann, in gewaltsamem Kampfe entschieden, sondern durch Verhandlungen, Vergleiche und Verträge ausgetragen werden. Der Herrentrotz der Unternehmer, der nicht verhandeln will, ist ebenso unerträglich wie der Übermut kurzsichtiger Arbeiter mit der Streiklust. Schließlich werden diese mörderischen Kämpfe doch auf dem Rücken der Nation ausgefochten, deren innere wirtschaftliche Entwicklung und Konkurrenz auf dem Weltmarkt dadurch ebenso beeinträchtigt werden, wie sich die Klassengegensätze bis zu Haß und Erbitterung steigern. Es ist Pflicht des Staates, zu seinem eigenen Nutzen und Frommen einzugreifen.“

Friedenshoffnungen verwirklichen sich auf sozialem Felde nicht durch die Hand des Zufalls und unter der Herrschaft der Willkür. Sind Streiks und Lockouts zu ernster Gefahr für die gesamte Volkswirtschaft, für das nationale Gemeinwohl geworden, dann bedarf es einer ebenso klugen und schonenden wie klaren und festen Politik, welche der Selbsthilfe ohne Hemmung des gesunden Fortschritts jene Schranken anweist, die durch die staatliche Ordnung und die wirtschaftliche Prosperität des Volkes gefordert werden. Aber nicht der Staat ist in erster Linie zur Aufrichtung solcher Schranken berufen, sondern, wie gesagt, die Gesellschaft. Die selbständige kollektive Regelung des Arbeitsverhältnisses und Streitschlichtung haben vor dem staatlichen obligatorischen Schiedsgericht den Vorzug. Das Schieds- und Einigungswesen sollte darum organischer Bestandteil des Tarifvertrags bleiben. Versagen die gesellschaftlichen Faktoren oder erweisen deren Einrichtungen sich als ohnmächtig, die Gefahr zu beschwören, so muß der Staat als oberster Hüter der öffentlichen Wohlfahrt eingreifen und, wenn nötig, schließlich auch dem Schiedsspruch, dessen moralischer Autorität die streitenden Parteien sich nicht beugen wollen, mit starkem Arm Anerkennung und Geltung verschaffen. „*Salus publica suprema lex esto!*“

Wie immer man sich aber, sei es prinzipiell, sei es taktisch, zu dieser Frage stellen mag, es darf nicht vergessen werden, daß ein gesetzliches Verbot von Streik und Lockout tatsächlich nicht besteht, und daß bisher weder das obligatorische Schiedsgericht noch der Verhandlungszwang zur allgemeinen Einführung gelangt sind. Die Zurückhaltung der Gesetzgebung in den meisten Staaten begreift sich. Es sind hierfür zum Teil wohl auch sozialpsychologische Erwägungen bestimmend, abgesehen von dem noch herrschenden Widerstreit der Meinungen.

¹ Soziale Praxis XV (1905), Nr. 8, S. 198. Vgl. auch die Aufsätze von Berlepsch in Soziale Praxis XVIII (1909), Nr. 22—24, S. 561 ff. 597 ff. 617 ff.

Schon vor jeder besondern gesetzlichen Bestimmung werden allerdings der Beamtenstreik, der politische Generalstreik¹, ferner jeder Streik, jede Aussperrung, die mit Sicherheit unmittelbar zu einer gemeinen Not führen, als verwerflich gelten müssen. Dabei kann es aber im konkreten Falle verschiedene mehr oder minder begründete Ansichten darüber geben, ob die Not wirklich eine dringende und gemeine sei.

Die für das Gemeinwohl aus der Häufigkeit der Streiks und Aussperrungen erwachsende Schädigung wird für den Einzelfall nicht leicht zum Verzicht auf diese Kampfesmittel führen. Niemand hält sich von seinem Standpunkt aus deshalb schon verpflichtet, die Anwendung eines ihm Erfolg versprechenden Mittels zu unterlassen, weil noch viele andere desselben Mittels sich bedienen.

So lange gesellschaftliche oder staatliche Regelung fehlen, werden darum die Interessenten für den Einzelfall in der Herbeiführung eines zeitweiligen Arbeitsstillstandes ein außerordentliches Mittel erlaubter Selbsthilfe, sei es der Notwehr, sei es zur Erwirkung des berechtigten Fortschrittes, erblicken können. Bildet ja doch die beiden Teilen genügende Ausgestaltung des Arbeitsverhältnisses und insbesondere die Hebung der Arbeiterklasse selbst wieder einen so wichtigen Bestandteil oder eine so hervorragende Bedingung des Volkswohlstandes, daß, wenn alle andern friedlichen Mittel zur Erreichung jenes Zieles tatsächlich versagen, die Selbsthilfe unter den oben aufgeführten Bedingungen und Kautelen nicht ohne weiteres verurteilt werden kann.

8. Der sozialistische und der christliche Gewerkschaftsgedanke. Den „freien Gewerkschaften“ wird ihr Zusammenhang mit dem Sozialismus heute immer mehr zur Last und zum Hemmnis. Als noch die alte marxistische Lehre von der naturnotwendig fortschreitenden Verelendung der Arbeitermassen in der Zeit des Kapitalismus Glauben fand, erstrebten und erlangten die Gewerkschaften praktisch fortschreitende Verbesserung der Lage. Die Theorie war offenbar als falsch erwiesen. Aber die alten Schlagworte fanden immer wieder Verwendung zur Verhetzung der Arbeiter. Lähmend und beirrend wirkt ferner die unklare Vorstellung eines halbkommunistischen, in aschgrauer, jedenfalls nicht greifbarer Zukunft liegenden Gemeinwesens auf die Gegenwartsarbeit der Gewerkschaften. Dazu kommt der entwürdigende Klassenbegriff, der, die Idealität des Berufs verkennend, nur die Zahl, die Masse der Arbeiter schätzt. Auf dem Proletariat lastet die Bourgeoisie mit ganzer Schwere, unterdrückend, ausbeutend. Darum Feindschaft, Klassenkampf statt Versöhnung und Friede. Lassalle blickte heller als Marx, wenn er nicht, wie dieser nur den „Verkäufer der Arbeitskraft“ als „Arbeiter“ gelten ließ: „Arbeiter sind wir alle“, sagt Lassalle in seinem Arbeiterprogramm, „Arbeiter sind wir alle,

¹ Zum politischen Massenstreik vgl. Bernstein in den Sozialistischen Monatsheften 1910, Heft 8, S. 482 ff.

insofern wir nur den Willen haben, uns der menschlichen Gesellschaft nützlich zu machen.“ Wie hoch steht Lassalle über Marx, wenn er sagt, daß, wer die Idee des Arbeiterstandes als das herrschende Prinzip der Gesellschaft anrufe, damit nicht nur nicht einen die Klassen der Gesellschaft spaltenden Schrei ausstoße, sondern einen Schrei der Versöhnung, der Ausgleichung der Gegensätze in den gesellschaftlichen Kreisen, einen Schrei der Einigung.

Die christlichen Gewerkschaften betrachten sich nicht als Klassen-, sondern als Berufsorganisationen. Die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Berufe und die Berufsehre verbindet die Arbeiter hier zu einer festen, natürlichen Gemeinschaft. Der Zusammenhalt der „Klasse“ ist etwas Künstliches, von außen in das Bewußtsein der Arbeiter Hinein-gebragtes. In ihrem Verhältnis zum Ganzen ist die „Klasse“ selbstsüchtig, verneinend, zerstörend, auseinanderstrebend (Sombart). Die christlichen Gewerkschaften verwerfen darum den Klassenbegriff des marxistischen Sozialismus. Unternehmer und Arbeiter sind nicht feindliche Klassen, sondern Schichten in dem gleichen Berufe, verbunden durch Gewerbesolidarität¹. Die Blüte des Gewerbes entspricht dem Interesse der Arbeiter. Interessenkonflikte zwischen Unternehmer und Arbeiter bleiben möglich. Es kann auch zuweilen zum Streik kommen. Nicht jede Differenz aber wird zu einem Streik hinübergelenkt werden. Das dauernde Verhältnis bleibt friedliche Arbeitsgemeinschaft der leitenden und ausführenden Arbeit.

„Nicht der Kampf zwischen dem Arbeitgeber und dem Arbeiter muß das Ziel sein, sondern ein rechtmäßiger Friede.“ So sagte Wilhelm Emanuel v. Ketteler in seiner Rede an die Arbeiter auf der Liebfrauenheide bei Mainz am 25. Juli 1869. „Wir wollen die Gegensätze mildern. Wir dürfen nicht eine Gesellschaft einrichten, wo immerwährender Krieg herrscht und die Arbeiter von einem Streik in den andern geführt werden.“ So warnte Michael Felix Korum 1913 auf dem Katholikentag zu Metz.

Gemeinschaftsgeist statt Egoismus, der Kerngedanke des solidaristischen Systems, wird die Parole der Zukunft sein müssen, wenn anders unsre Hoffnung auf Wiederaufbau der Volkswirtschaft, auf eine bessere Zukunft unsres Volkes, sich erfüllen soll.

¹ Vgl. Bd. II²⁻³, Kap. 4, § 8, S. 667 ff. 706 ff. (Kap. 5, § 7, S. 774 ff.); Bd. IV¹⁻², 2. Teil, 1. Abschnitt, Kap. 2, § 3, S. 386 ff.

Personenregister.

A.

Abbe 562
 Adler A. 403.
 — G. 616 665 712.
 — K. 379 494 499 511.
 Agricola 130.
 Akers 358.
 Albertus Magnus 85.
 Alexi 403.
 Altmann 198 214 257.
 Ammon 3 62.
 Anderson A. M. 650.
 — J. 705.
 Antoine 616 628 788.
 Antonin 89.
 Arendt 179.
 Aretz 204 456.
 Aristoteles 5 68 84 f. 125
 300.
 Arndt 281.
 Arnold 167.
 Aschenborn 399 542.
 Ashley 100 107 562.
 Auckland Gedds 465.
 Auerbach E. 788.
 Augustinus 84.
 Avers 650.

B.

Bachem Jul. 321.
 Bächthold 328.
 Bagehot 427.
 Bahr 572.
 Bähr 484.
 Ballerini 728.
 Ballod 358.
 Bamberger 179.
 Barbon 339.
 Barnim 281.
 Barthelme 419.
 Bastiat 730.
 Bauer St. 107.
 Bäumker 84 300.
 Beck H. 616.
 — J. 658.
 Beckmann F. 328 337.
 Behm P. 295.
 Beissel 61.
 Bell R. 651.
 Below v. 3 56 94.

Bendixen 124 ff. 179 ff. 271
 465.
 Benedikt XV. 720 773.
 Benzenberg 336.
 Berens 698.
 Berghoff-Ising 733.
 Bergmann v. 777.
 Berkeley 129.
 Berlepsch v. 809.
 Bernhard G. 200 367 484.
 — L. 561 585 616.
 Bernstein 367 585 621 f. 645
 650 684 788 810.
 Berthélemy 651 788.
 Beßmer 73 ff.
 Biederlack 616 640 ff. 788.
 Biehle G. 130.
 Biermann 432.
 Biermer 179 576 788 791 f.
 794 f.
 Billuart 692 716 ff.
 Birk 536.
 Bismarck v. 336.
 Bittner 155.
 Blanc L. 783.
 Blaum 168.
 Bloch 446.
 Blondel 295.
 Blum 687.
 Bodin 369.
 Böhm-Bawerk v. 3 25 62 69
 72 76 555 585 603 665 ff.
 729.
 Böhme 338.
 Böhmert V. 561 575.
 Bonaventura 89.
 Bonn 257.
 Bortkiewicz v. 67 171 253
 665 698 712.
 Bosc 327.
 Bosselt 143.
 Bothe 240.
 Bötticher v. 490.
 Bouniatian 456 777.
 Brachet 519
 Brämer 750 758 763.
 Brandis 124.
 Brandt 281 561 789.
 Brandts Fr. 631.
 Brants V. 514.
 Brassey 615 648.

Brauer Th. 434 558 561 571
 578 f. 616 633 f. 650 660 f.
 663.
 Bräuer 542.
 Brauns H. 561 576.
 Brauweiler 788.
 Breit 413.
 Brentano 70 74 ff. 84 107
 281 300 348 351 359 f.
 364 367 f. 372 567 576
 585 596 601 604 615 f.
 647 f. 650 659 705 745
 777 788 794 805 ff.
 Briefs 108 ff. 665.
 Broda 650.
 Bruns 542.
 Buchenberger 352.
 Buehl 745.
 Buff 393.
 Bunzel 484.
 Bureau 651 788.
 Burri 280.
 Busemann 519.
 Busti Bern. de 413.

C.

Cajetanus 413.
 Calmes 685 ff.
 Calwer 61 119 251 281 345 ff.
 351 360 438 f. 459 657
 777.
 Camerarius 718.
 Carey 44 80 707 f.
 Carlile W. W. 124.
 Carnegie 749.
 Caro 50 95 715.
 Carver 665.
 Cassel G. 3 62 64 82 f. 446
 456 465 477 616.
 Castelein 616.
 Cathrein 597 612 616 665
 682 725 799.
 Cauwès 616.
 Cernuschi 179.
 Chalmers 544 777.
 Chamberlain 357.
 Chevalier 124 134 648.
 Child 647.
 Christianus 270.
 Cieskowski 271.

Clark 69 80 607 615 665 701.
 Cobden 368.
 Cognetti de Martiis 8.
 Cohen Max 661.
 Cohn David 484 505.
 — Georg 343.
 — Gust. 220 281 484 506 514 ff. 598 614 755 763.
 Conant 437.
 Conrad Herb. 93.
 — Joh 281 360 457 514 616 698 737 f.
 — O. 616.
 Cornélissen 585.
 Cosack 751.
 Cossa 129 281.
 Courcelle-Seneuil 418 427 730.
 Cournot 10.
 Courtois 427.

D.

Dade 364.
 Dalberg 201 269 572.
 Dana Horton 155 179.
 Darmstädter 358.
 Davenport 62.
 Davidson J. 561 607.
 Decker 339.
 Degenfeld-Schonburg v. v 561 585.
 Dernburg 443.
 Deutsch 241 450.
 Devas 179.
 Diehl 3 25 64 69 ff. 81 107 124 ff. 178 ff. 271 ff. 281 341 348 ff. 357 446 ff. 456 ff. 584 596 665 671 681 698 700 703 705 ff. 709.
 Diepenhorst 328.
 Dietrich 321.
 Dietz 519.
 Dietzel H. 281 304 348 356 712.
 Dietzgen ix.
 Dix 337.
 Dorp van 465.
 Dudley North 339.
 Duns Scotus 89.

E.

Ebengreuth v. 128.
 Eberle C. 562 616 633 638.
 — F. X. 745 788.
 — J. 434 484.
 Eberstadt 484 514.
 Eckert Christ. 397 473.
 Edgeworth 64 71.
 Eger 534.
 Eggenschwyler 214.
 Ehrenberg R. 484 486.
 — V. 750 752.

Ehrenzweig 750.
 Ehrhardt Fr. 568.
 Einhauser 562.
 Elsas 616.
 Elster K. 124 170 257 ff.
 Emminghaus 745 750 f.
 Endemann 85 715 751.
 Engel 316.
 Engels Fr. 561 777 783 f.
 Engländer 3 62 81.
 Epstein 562.
 Ermels 358.
 Erzberger 582 ff.
 Eschbach 639.
 Eschenbach 510.
 Eölen 59 107 170 253.
 Eulenburg 107 371 457 ff.
 Exner 298.
 Eyk 551.

F.

Fagnot 651 788.
 Faucher 368.
 Feigenwinter 562.
 Ferraris 418 427.
 Fetter 665.
 Fischer A. 358.
 — O. Chr. 413 f.
 Fleischhammer 432.
 Földes B. 305 715 732.
 Fontana-Russo 281.
 Foville de 520.
 Francke E. 794 801 809.
 Franklin 63 129.
 Franz E. 168.
 Fraser 650.
 Freese 561.
 Frenz 571.
 Freud 520.
 Friedberg 773.
 Friedrich 302.
 — II. 429.
 Fritsch 520.
 Fröchtling 484.
 Frommer 561.
 Frucht 293.
 Fuchs 484.
 Fullarton 214.
 Funck-Brentano 514.
 Funk 84 300 715.
 Fürst 484 510.

G.

Galiani 130 305.
 Garriguet 514 788.
 Gehrke 329 538.
 Geistbeck 514 520.
 Gelesnoff 3 65 80 124 175 190 272 281 514 ff. 525 528 562 607 657 698 733.
 Genzmer 171.
 Georg Br. 633.
 George H. 679.

Gerloff 360.
 Geyer 400.
 Gide 69 71 107 651 788 791.
 Gilman 562 651.
 Gladstone 332.
 Glagan 787.
 Göhre 313.
 Goldschmidt J. 415.
 Goltz von der 737.
 Goossens 626.
 Göppert 510.
 Górski v. 508.
 Goschen 446.
 Gossen 10 70 f.
 Götz 514 537.
 Graziani 69.
 Gregor IX. 773.
 — XIII. 773.
 Gresham 221.
 Greulich 625.
 Groß 684.
 Grunzel 281 366 514.
 Gsell S. 714.

H.

Haarmann 537.
 Haffner A. 400.
 Hagmann 364.
 Hainisch 716.
 Halle v. 537.
 Ham van 470.
 Hammer 542.
 Hammesfahr 484.
 Harmel L. 637.
 Harms 281 373 541 616 808.
 Hartmann 542.
 Hartung 389 f.
 Hasbach 561.
 Hättenschwiller 316.
 Hauser R. 427.
 Hecht 415.
 Heckel v. 313.
 Heiligenstadt 405 446.
 Heine Wolfg. 661.
 Heiß Cl. 313.
 Heißner 561.
 Held 143 297 788.
 Helfferich K. 124 178 179 ff. 271 281 401 ff.
 Hennicke 153.
 Hennig 520.
 Henningsen 357.
 Herkner 650 661 777 785 788 f. 793 798 ff.
 Hermann v. 3 31 585 698 715.
 Hertling v. 748.
 Hertzka 198 215 446 714.
 Herz 650.
 Hesse A. 116.
 Heyde L. 561.
 Heyn 155 258 ff.
 Hildebrand Bruno 275 f.
 — Rich. 124 214.

Hilgenreiner 616.
Hill R. 543.
Hirsch Jul. 313.
Hitze 561 ff. 748 777.
Hobson 607 615.
Hoff 520.
Hollander 214.
Horneffer viii f. 575 661.
Horowitz 484.
Horten 477.
Houghton 647.
Huber 298 514.
Hume D. 129 213 339.
Hupka 751.
Huskisson 332.

J.

Jacobsohn Alfr. 356.
Jaffé 393 427 431.
Jahn Jos. v. 251 f.
Janssen A. E. 155.
— Joh. 61.
Jastrow 247 281 338 650.
Idelson 427.
Jentsch K. 129 177 261.
Jevons St. 10 69 124 208 562.
Jhering 93.
Jligner 89.
Imle 650 788.
Inama-Sternegg 124.
Inhoven x.
Irving-Fisher 69 107 124 196 215 665.
Junge 334.

K.

Kähler 100.
Kahn 446 473 715.
Kaliski 661.
Kalkmann 179 222 225.
Kant 25.
Kaerger 738.
Katzenstein 107.
Kaufmann E. 427.
— R. v. 520.
Kaulla 85.
Kautsky ix 65 665 777.
Kellenberger 476.
Keller 301 745.
Kemmerer 107.
Kefler 808.
Ketteler v. 811.
Kettle 801.
Kenfer 651 788.
Kinley 124 393.
Kirchhoff 520.
Kirschberg 399.
Kleeberg 789 f.
Kleinschmidt 215.
Kleinwächter 281 554 f.
Klien 616 650.
Klumker 745.

Knapp G. F. 124 ff. 162 ff. 178 257 ff. 405 738.
Knibbs 658.
Knies 124 ff. 178 ff. 271 ff. 520 609 712 715.
Koch A. 715.
— Heinr. 358 650 658 698 ff. 788.
— R. 124 143 234 236 245.
Köhler 691.
Kolbe 359.
Komorzynski 271 ff. 293.
Koppers 8 282.
Korum 811.
Kostanecki v. 616.
Kozak 585 673 ff. 636.
Krasper 572.
Kraus 84.
Krosta 751.
Kühn 363.
Kulemann 636 650.
Kurs 534.
Kürschner 241.
Kurth 413.

L.

Lambert 561.
Lambrecht 313.
Lampe 270.
Lampertico 271.
Landauer 283 311.
Landmann 427.
Landner 725.
Landry 665.
Lange E. 314.
Langenbeck 280.
Lansburg 268 389 446 456 465.
Laspeyres 61.
Lassalle 585 611 f. 615 730 f. 810 f.
Laughlin 124.
Launhardt 517.
Laveleye v. 92 179.
Lavergne 62.
Law J. 403.
Laymann 716.
Lehmann Bodo 415.
Lehmkuhl 91 616 632 746 759 765 788.
Lehr 143 424 f.
Leipart 662.
Leist 446.
Lengner 385.
Lenormant 124.
Leo X. 720.
Leo XIII. 560 ff. 616 ff. 660 f.
Leo V. 650.
Le Play 650 654 f.
Leroy-Beaulieu P. 176 584 606 615.
Leser 415 705.
Lessel 715.
Lessinus 671.

Lessius 388 391 747.
Levasseur 107 305 403.
Levy Herm. 325.
Lewin D. 561.
Lexis 3 61 72 94 f. 107 124 ff. 179 ff. 271 ff. 306 379 390 403 484 506 537 684 698 702 f. 712 777 780 f. 785.
Leyen von der 520.
Liberatore 616 635 637 741 f.
Liebknecht K. 684.
Liefmann viii 3 25 58 62 70 81 f. 124 ff. 178 ff. 311 361 417 424 436 ff. 575.
Liese W. 745.
Ligouri A. v. 722 f.
Lindemann H. 568 661.
Lindheim 650.
Lippert 598.
Lippmann 119.
List 281 336 342 ff.
Loeb 432.
Lobkowitz F. Z. v. 375.
Locke 63 129.
Löhr 415 561 745.
Loening 520 537 587 733 796.
Lotmar 788 796 798.
Lotz W. 124 f. 127 137 f. 171 405 418 514 788.
Lowe 212.
Lübbering 316.
Lugo de 89 f.
Lumm v. 445.
Lüninck v. x.
Lux 313.

M.

Macleod 271.
Mäder 399.
Malthus 584 600 705 f. 777 782.
Manes 251 650 705 ff.
Mangoldt 3 f. 131 143 684 788.
Manning 636 ff.
Marshall 3 59 64 69 584 607 615 714.
Martin St. Léon 313.
Marx 65 ff. 214 612 619 665 682 ff. 707 712 f. 715 783 f.
Massy 500.
Mataja T. 684 788.
Maurenbrecher 367 745.
Mausbach 84.
Mayr G. v. 281 349 795.
McCulloch 498 584 599 ff. 615 648 730.
Mc Vane 64.
Meade 427.
Mehrens 427.
Menadier 171 213 f.

Menger A. 616.
 — K. 3 6 25 69 76 124 ff.
 178 ff. 555.
 Meyer Alb. 287.
 — Bruno 484.
 — Ed. 124 219.
 — F. 379.
 — Max 650.
 — Rud. 362 f.
 — Theod. 91.
 Mez 399.
 Miaskowski 61.
 Mill James 599 615.
 Mill J. St. 59 97 166 198
 215 584 599 ff. 615.
 Minghetti 748.
 Mises ix 124 171 198 661.
 Mithoff 603 609 616 698
 733.
 Model 418.
 Moldenhauer 750 752 759.
 Molina 89 f. 379 f. 391 f.
 Moll B. 124.
 Mombert 214 360.
 Mommsen 124 130.
 Moore 585.
 Morgenroth 459 542.
 Morpurgo 562.
 Müller Ad. 257.
 — W. 386.
 Mundella 801.
 Muensterberg 745.
 Muntz 400.
 Myrbach v. 107.

N.

Nasse 124 139 143 148 155
 157 181 194 205 214
 222.
 Nebenius 336.
 Neumann 3 76 360 715.
 Neumann-Hofer 389.
 Neurath W. 134 171 188
 502 710.
 Neuwirth 179.
 Newmarch 61 212 456.
 Neymark 437.
 Nicotra 616 637 639.
 Noldin 91 799.
 Noppel 477 617 650 662.
 Norden 249.
 Nußbaum 432.

O.

Oberfohren 369.
 Obst 241 379 393 484.
 Ohmann 542.
 Oldenberg 3 62 281 349 777
 788.
 Oppenheim 129 f.
 Oppenheimer Fr. 62 81 200
 614 f. 698 705.
 Oresmius 130.

Oswalt 11 122 699.
 Ötman 24 85 271.
 Owen R. 782.

P.

Paasche 733.
 Paillard 153.
 Palgrave 427.
 Palmieri 728.
 Palmstruch 401.
 Palyi 171 221 254.
 Pantaboni 69.
 Paquet 298.
 Pareto 69 f.
 Parvus 251.
 Patten 69.
 Paxmann 325.
 Peel 332.
 Pereire Is. 418.
 Périn 616 647.
 Perreau 551 788.
 Perrot 787.
 Peters H. 585.
 Petty 63 647.
 Pflaum 326.
 Pfleger 484.
 Philippovich v. 16 18 59 76
 131 134 159 174 200 204
 275 f. 280 426 f. 437 446
 464 505 551 616 683 f.
 697 f. 702 715 731 744
 751 777 779.
 Philippon F. C. 514.
 Pick 124 219.
 Picquenard 651 788.
 Pierson 69 788.
 Pierstorff 684 f. 712.
 Pinkus 778.
 Placentia Nic. B. de 413.
 Plato 84 300.
 Plenge 405.
 Pohle L. 3 199 281 349 446
 456 465 777 785.
 Pöhlmann 484.
 Poisson 616.
 Potthoff viii 290.
 Pottier 798.
 Price 576.
 Prince Smith 368.
 Priou 281 387 466 482 f.
 Proudhon 783.
 Pumpiansky 650 657.

Q.

Quesnay 130.

R.

Rabe 733.
 Rade 299.
 Rathenau 468.
 Rathgen 299.
 Ratzinger 155 484 514 575
 745.

Ratzka Ernst 308.
 Rau 3 f.
 Reichensperger 732.
 Reischwitz v. 789.
 Retzbach 290 789.
 Ricardo 198 214 f. 281 341 f.
 584 596 ff. 615 703 705 ff.
 741.
 Ricca-Salerno 6 9.
 Ridgeway 124 f. 127.
 Rieber 543.
 Riedel 571.
 Rießer 432 484.
 Rist 71 179.
 Rodbertus 65 615 672 ff.
 712 f. 729 777 783.
 Rogers 585 599 788.
 Rohrbach 358.
 Rohrscheidt 3
 Roloff 358.
 Roeren 321.
 Roscher F. M. 545.
 — W. 3 f. 36 44 46 61 94
 127 130 167 179 280 648
 698 730 745 749 f. 777.
 Rosenberg 446.
 Rosenthal 520.
 Roesicke 119.
 Roesler H. 191 584 594
 613 f. 616 620 f.
 Rüdiger-Miltenberg 616.
 Rudloff 305 323 364.
 Ruhland 46 306 f. 484 ff.
 503 509.
 Ruppel 484.
 Rütte 153.

S.

Saint Marc 69.
 Saling 484.
 Salz 585.
 Sard 639.
 Sarters 533.
 Sasbach 585.
 Saski 750.
 Sattler 418 424.
 Sauerbeck 61.
 Savigny v. 728.
 Sax 69 514.
 Say J. B. 48 133 368 498
 584 604 ff. 777 783.
 Sayous 651 788.
 Schachner 650.
 Schäfer W. 514.
 Schäffle v. 3 26 35 46 48
 50 57 103 179 281 729
 777 785.
 Schanz v. 271 379 393 432
 484 496.
 Schär 98 155 281 309.
 Scharling 427.
 Schaub 50 96 299 715 f. 745.
 Schaub 329 773 f.
 Scheffler 168.

Scheibe 399.
 Scheimpflug 728.
 Schiff 561.
 Schilder 356.
 Schilling 84 300 745.
 Schimpff 531.
 Schippel 367 661 712.
 Schlesinger G. 646.
 Schloß 561.
 Schmidt Fr. 336 446.
 — G. 271 281 405.
 — K. 25 705.
 — P. 561.
 Schmittmann 664.
 Schmoller 46 77 98 280 561
 584 616 684 698 715 745
 777 785.
 Schneider A. 520.
 Scholz 539.
 Schomerus 789.
 Schönberg 608 712 733.
 Schröder 561 617 643.
 Schrautv 155 176 271 389 446.
 Schreiber Edm. 24 84 ff.
 299 ff. 773.
 Schrey 597.
 Schröder E. A. 684.
 Schullern-Schrattenhofen v.
 484 698.
 Schumacher H. 280 297 476
 484 534
 Schumann 431.
 Schulte A. 514.
 — Fr. 415.
 Schulze-Gaevernitz 281 413
 434 439 441 443 445 f.
 576 651 788.
 Schumpeter 62 64 170 271
 340 476 585 607 665 698
 705 715 777 785.
 Schürholz 788
 Schurz H. 124.
 Schwabach 520.
 Schwabe 522.
 Schwarz 405.
 Schwiedland 313 514 527.
 Schwittau 650.
 Seager 665.
 Sedlmayr 118.
 Sehmer 650.
 Seibt 534.
 Seidel 440.
 Seipel 84 300 745.
 Seligman 665.
 Senior 64 615 648 730.
 Sering 738.
 Sieveking 281.
 Simmel 124 134.
 Sinzheimer 561.
 Sismondi 314.
 Sittel 748.
 Smart 607.
 Smith Ad. 70 130 137 144
 156 165 280 339 f. 553 584
 589 ff. 647.

Smith Ch. W. 500.
 Snowden 561 657.
 Soccin 639.
 Soda 257.
 Söhner 769.
 Sokrates 68.
 Sombart 283 311 356 436 f.
 514 650 685 715 777 780
 806.
 Somló F. 8.
 Sommerlad 3 61 84 124 137
 143 145 219 300 514 744.
 Sonndorfer 484 494.
 Sonnenberg 102.
 Soetbeer 61 124 161 179 788.
 Spann 58 62 100 103 106 ff.
 Spiethoff 214 604 777 785.
 Stammhammer 219.
 Staub 510.
 Stein L v. 95 584 610 f.
 732.
 Steinberg 432.
 Steinbrück 733.
 Steinmann 84.
 Stephan v. 542 544.
 Stephinger 257 269.
 Stieda 561 788.
 Stöhr 572.
 Strauß 389.
 Strieder 302.
 Struck 484.
 Südekum 562 580 ff.
 Sueß 124 161.
 Sympher 534.

T.

Tänzler VIII.
 Taparelli 20 273.
 Täuber 432.
 Taussig 585 603.
 Taylor 561.
 Temple 647.
 Terhalle 446.
 Thiel 733.
 Thiers 403.
 Thöl 751.
 Thomas von Aquin 5 69 86 ff.
 127 194 357 380 559 624
 721 f. 746 f.
 Thornton 585 602 788.
 Thorwart 393.
 Thünen v. 584 608 ff. 615 f.
 Todorovits 327.
 Tönnies 91.
 Tooke 61 212 214 403 456.
 Torrens 341.
 Traub 745.
 Treitz 788 799 803.
 Trescher 327 f.
 Trimborn K. 316.
 — M. 393 397 399.
 Troeltsch 84 300.
 Trümpher 510.
 Tucker 339 647.

Tugan-Baranewsky 67 80
 607 665 707 777 784 f.
 Turgot 130 588 f. 615.
 Tyszka 459.

U.

Uhlhorn 745.
 Ulrich 393.

V.

Van der Borcht 281 327 427
 514 f. 520 534 561.
 Vanderlint 339.
 Vandervelde 651 788.
 Verhaegen 616 637 f.
 Vermeersch 91 616 627 725
 797 799.
 Verri 130.
 Vignes 650 658 656.
 Viškovský 503.
 Vissering 155.
 Vogelsang v. 618 633 f. 724.
 Voigt A. 253 514.
 Voyer 715.

W.

Wachtel 484.
 Wächter O. 384 ff.
 Wade 650.
 Wagner Ad. 3 31 45 f. 93
 100 107 124 ff. 179 ff. 280
 349 514 584 616 652 f.
 659 f. 684 696 698 715
 729 750 752 764.
 Walb 449 479.
 Walker 124 585 602 615.
 Wallich 432.
 Walras 10 69 f.
 Walsh 179.
 Walter Fr. X. 616 715 745.
 Warburg 427.
 Warnack 358 401 650.
 Warschauer 390 432 484.
 Wasserrab 199 777.
 Waxweiler 562.
 Webb S. u. B. 561 650 788 f.
 Weber Ad. 351 389 427 432
 561 585 651 788.
 — Alfr. 350.
 — H. 745.
 — M. 484 738.
 — R. 338.
 Weichs-Glon v. 375 514.
 Weigert 562.
 Weinand 84.
 Weiß A. M. 616 747.
 Wellstein 733.
 Wendland 745.
 Wenzely 241.
 Wermert 484.
 Wernicke 313 316.
 Wichern 745.
 Wickseil 69 72 198 215 665.

Wiebe 61 f. 196.
 Wiedenfeld 484 514 520 539.
 Wiese L. v. 685 687 808.
 Wieser Fr. v. 3 21 25 62 69
 124 208 484 555 585 665
 694 698 733 740 742 f.
 Wiewiorowski 482.
 Wilke 377 f.
 Wilson 214.
 Wimmer 467 f.
 Winterstein 745.
 Wirminghaus 534 561 684 f.
 Wirth M. 400.
 Wolf Jul. 104 106 446.

Wolowski 130 179.
 Wolter 241 456.
 Wormer 484 487.
 Wörner 750.
 Wuermeling v.
 Wygodzinski 101 733.

Y.

Young Arth. 647.

Z.

Zahn Fr. 788.
 Zahnbrecher 751.

Zech 413 716.
 Zehentbauer 715.
 Zehnhoff am 520.
 Zeller 300.
 Zigliara 626 639.
 Zimmermann F. W. R. 313.
 — W. 561.
 Zuckerkandl 3 57 60 f. 208
 427.
 Zuns 684 712.
 Zwiedineck v. 3 25 62 200
 561 643.

Sachregister.

A.

Abnutzungsgrenze (bei Münzen) 146.
 Abrechnung 398 f.
 Absolute Rente 703 713 f.
 Abstinenztheorie 669 f.
 Abzahlungsgeschäfte 322.
 Agio 188 ff.
 Agiotheorie 671 f.
 Akkordlohn 566 ff.
 Akkordmeistersystem 568 f.
 Aktionärthum der Arbeiter 752 ff.
 Aktiv- und Passivgeschäfte der Banken 420 ff.
 Akzise 323.
 Angebot und Nachfrage (Preisbildung) 28 ff.;
 Gleichgewicht zwischen A. und N 46 f.;
 A. und N. in der Lohnbildung 652.
 Anlagekapital und Kosten 687 ff.
 Anleihen, wertbeständige v.
 Anweisung 394.
 Äquivalenzprinzip 19 f.; Ä. und Marktpreis 41 ff.; und Grenznutzenlehre 76 f.; und Lohn 628 ff.
 Arbeitsgeld 261 f.
 Arbeitsleistung, deren Wert und Lohn, Einkommen des Arbeiters 561 ff. 642 ff.
 Arbeitsrecht, neues VIII.
 Arbeitsstreitigkeiten 788 ff. 800 ff.
 Arbeitsteilung, internationale 353 ff.
 Arbeitsvertrag, Arbeitsverhältnis 585 ff. 617 ff. 621 ff. 649 f.
 Arbeitswertlohntheorie 642 ff.; Verbindung mit der Standard of Life-Forderung 643 ff.
 Arbeitswillige 798.
 Arbitrage 389 406 448.
 Arme, Gut der Armen, Armenpflege 745 ff.
 Assignaten 166 189.
 Aestimatio communis 16.
 Ausbeutungstheorie 611 ff. 619 621 ff. 672 ff. 682 ff.
 Ausfuhrstellen 473.
 Ausgleichskassen x 662 ff.
 Aussperrung 788 ff.
 Autarkie 357 ff. 371 f.
 Aval 385.
 Avisklausel 382.

B.

Baissiers 490.
 Bank, Bankgeschäfte s. Bankwesen.
 Bankgesetz 410 ff.

Banknoten 171 ff. 186 198 244 ff. 401 ff. 407.
 Bankowährung 217 233.
 Bankprinzip 425.
 Bankverfassung der wichtigsten Staaten 427 ff.
 Bankwesen 378 ff.; Aktiv- und Passivgeschäfte der Banken 420 ff.; Begriff und Arten der Banken 425 f.; Wechselgeschäft 378 ff.; Depositengeschäft 389 ff.; Notenemissionsgeschäft 400 ff.; Lombardgeschäft 412 ff.; Effekten-Gründungsgeschäft 414 f.; Hypothekenbankgeschäft 415 f.; Effekten-geschäft 416 ff.; genossenschaftliche Kreditvermittlung 419 f.; Sparkassen 419; Reichsbank 428 ff.; Konzentration im Bankwesen 431 f.; Reformbedürftigkeit 432 ff.; Reformvorschläge 440 ff.
 Bargeldloser Zahlungsverkehr 176 ff.
 Beamtenstreik 806 810.
 Bedarfsdeckungsprinzip in der Einkommens-bildung 558 f.; für den Lohn 628 ff.
 Beschickung der Münzen 145.
 Beschränkungen des Handels 319 ff.
 Bewirtschaftung, öffentliche 114.
 Bimetallismus 183 190 f. 219 ff. 254 f.
 Binnenschiffahrt 534 ff.
 Bodenrente und Bodenrententheorien 698 ff. 713 f.
 Börse und Börsenwesen (Börsengeschäfte) 484 ff. 510 ff.
 Boykott 789 f.

C.

Ca' canny 789.
 Cambium 379.
 Campsores 380.
 Clearing, Clearinghaus 398 f.
 Cottagesystem 564.
 Crédit mobilier 418.
 Currencytheorie 203 f.

D.

Darlehenswucher 721 ff.
 Darlehenszins 716 ff. 721 ff. 725; Theorie der ökonomischen Dienstleistung 728 ff.; Höhe des D. 731 ff.
 Datowechsel 383.
 Deckungsklausel 382.
 Deckungssystem für Banknoten 407 ff.

Deflation 201 f.
 Deport 511 f.
 Depositen, Depositengeschäft 389 ff.
 Depositscheine 393 400.
 Devaluation 250 ff.
 Devisen 383 429 448 ff.; Devisenpolitik 406;
 Devisenhandel 446 ff. 473 f.; Devisen-
 markt 449.
 Dienstleistung als Tauschobjekt 6; D. und
 Einkommensbildung 557 ff.; D und Zins
 728 ff.
 Differentialrente 703 ff.; Ricardos Theorie
 705 ff.; allgemein als Extragewinn 708.
 Differenzgeschäfte 490 ff.
 Disagio 188 ff.
 Diskont, Diskontieren 387 f. 403 f.; Diskont-
 politik 405.
 Domizilwechsel 383.
 Doppelwährung 183 190 f. 219; internatio-
 nale 254 f.
 Durchschnittsprofitrate 67.

E.

Edelmetalle, ihre Verwendung für Geld-
 zwecke 128 f.
 Effektageschäft 416 ff.
 Ehrenakzept 385.
 Eigenwechsel 383.
 Einkommen, Begriff, Quellen 553 f.; E. des
 Arbeiters 561 ff.; des Unternehmers 665 ff.
 Einkommensbildung 549 ff.; Prinzip der E.
 557 ff.
 Eisenbahnen 520; Staats- oder Privatbahn
 523 ff.
 Emissionsgeschäft 417.
 Entbehrungslohn, Zins als E. 730.
 Erfinderschutz 321.
 Ersatzstoffe 112.
 Erziehungszölle 342 ff.
 Existenzminimum, Theorie des E. 588 f.

F.

Familienlohn ix 635 ff.
 Fernsprechwesen 545 f.
 Firmenschutz 321.
 Flugpost 545.
 Fonds, Fondsgeschäft 485.
 Freigeldlehre 215.
 Freihafen 326.
 Freiheit, wirtschaftliche 118 ff.; des Handels
 319 ff.; freihändlerische Theorien 339 ff.
 349 ff.; Geschichtliches 328 ff.; Freiheit
 der Meere 322.
 Fruktifikationstheorie 668.
 Funkentelegraphie 545.
 Funktionärtheorie 670.

G.

Gangsystem 569.
 Gebrauchswert, individueller 15 ff.
 Gegenseitigkeitsversicherung 764 ff.
 Geld und Geldwesen 124 ff.; Ursprung und
 Funktionen des G. 125 ff. 132 ff.; Ver-

wendung von Edelmetallen 128 ff.; volks-
 wirtschaftliche Bedeutung des G. 130 ff.;
 als Wertvergleichungs- und Wertaus-
 drucksmittel 133 ff.; Geldbegriff 162;
 realistische und nominalistische Geld-
 theorien 167 ff.; Geldersatzmittel, Bank-
 note, Papiergeld 171 ff.; Notgeld 184 f.;
 Nenn- und Kurswert des G. 191 f. 463 f.;
 Kaufkraft des G., Geldwert und Währung
 192 ff.; Selbstregulierung des Geldumlaufs
 202 f.; Ursachen und Wirkungen der
 Geldwertveränderungen 204 ff.; Messung
 der Wertschwankungen des G. 206 ff.;
 Geldwertproblem und allgemeine Wert-
 bestimmung 210 ff.; deutsches Geldwesen
 226 ff.; neue Gegner der Goldwährung
 257 ff.; Geldentwertung 463 f. 469 ff.

Geld und Preis 26 f.

Geldwirtschaft 5.

Generalkosten 687.

Generalstreik 810.

Geschenkhandel 8.

Gestehungskosten 480 ff.

Getreideaufbringung, Vorschläge zur G.
 118 ff.

Getreideumlage 120.

Getreidezoll 363 ff.

Gewerkschaftsgedanke, christlicher und so-
 zialistischer 810 f.

Gewinn des Unternehmers 690 ff.

Gewinnbeteiligung 571 ff. 580 ff.

Giro 384.

Girogeschäft 392 398.

Gleitende und feste Preise 479 f.; gleitende
 Lohnskala 576 ff.

Goldfunde 450 f.

Goldmark und Papiermark 249 f.

Goldpunkt 450 f.

Goldwährung 182 257 ff.

Grenznutzentheorie 25 69 ff.; G. und Psycho-
 physik 73 ff.; G. und Lohntheorie 607 f.

Greshamsches Gesetz 221.

Großbanken 438 ff.

Grundrente 698 ff.; ländliche G. 699 ff.;
 absolute und relative G. 703 ff.; Ricardo-
 sche Grundrententheorie 705 ff.; städti-
 sche G. 689; Mietzins 740 ff.

Gründungsgeschäft 414 f.

Gruppenakkord 568.

Gruppenbewertung 14.

Güterersatz 59.

Güterumlauf 4.

H.

Haider Thesen 618.

Handel 281 f.; Begriff 281 f.; geschicht-
 liche Entwicklung 282 f.; Arten des H.
 283 ff.; Effekten- und Warenhandel 283;
 Groß- und Kleinhandel 284; seßhafter und
 Wanderhandel 284; Hausierhandel 285;
 Binnen- Zwischen- Ausfuhrhandel 285;
 Handelsunternehmung 286 f.; Verstaat-
 lichung des H. 287; Personal der Handels-
 unternehmung 288 ff.; Hilfsgeschäfte des

H. 294 ff.; volkswirtschaftliche Bedeutung des H. 296 f.; Handelskenntnis 297 f.; H. und Moral 298; H. und Preisbildung 305 ff.; Ausschaltung des H. 309 ff.; Kettenhandel 315; Zukunft des H. 315 ff.; Kommunalisierung des H. 317; Freiheit und Beschränkung des H. 319 ff.; Statistisches 376 ff.; H. mit Geld und Kredit 378 ff.
 Handelsagent 295 f
 Handelsbilanz 446 ff. 477 f.
 Handelsmakler 296.
 Handelsmünzen 140 f.
 Handelspolitik 369.
 Handelsverträge 329 373 ff.
 Handelswaren 302 ff.
 Handlungsgehilfen 290 ff.
 Handlungslehrlinge 292 ff.
 Haussiers 490.
 Hinkende Währung 182.
 Hypothekenbankgeschäft 415 f.

I.

Indexzahlen 60 f. 459.
 Individualismus und „Verteilung“ VIII.
 Individualprinzip im neuen Arbeitsrecht VIII.
 Indossament 384 f.
 Industrial partnership 572 ff.
 Inflation 199 ff. 464.
 Inhaberpapiere 278.
 Innerer Markt und Weltmarkt 356 ff.
 Interesstitel beim Darlehen 723 f. 729.

K.

Kabel 545.
 Kanäle 535 f.
 Kapitaldeckungsverfahren (Versicherung) 756.
 Kapitalisierung der Bodenrente 704.
 Kapitalzinstheorien 665 ff.
 Caritas, Caritasverband 750.
 Kassageschäft 488 f.
 Kassenkurs 141.
 Kaufkraft des Geldes 192 f
 Kettenhandel 315.
 Klassifikationsverfahren (Versicherung) 757.
 Kollektivprinzip im neuen Arbeitsrecht VIII.
 Kolonialgeschichte, deutsche 358 f.
 Kommissionär 294.
 Kommunismus der Liebe 745 f.
 Konjunktur 45 f
 Konkurrenz, freie 121 ff.; Konkurrenzklausel 291; Konkurrenzpreis 27.
 Kontingentierung (der Banknoten) 409 f.
 Kontokorrentgeschäft 392.
 Konventionalstrafe (Darlehen) 724.
 Kosten, Kostenwert 20 ff.; Kostenpreis 68 710 ff.; Kostenbegriff nach Rodbertus 674 ff.; Produktionskosten 686 ff.
 Kostgeschäft 511 f
 Kraftfahrwesen 546
 Kredit 271 ff.; Begriff und Wesen 271 f.; Arten 273; Kreditwirtschaft 275 f.; volks-

wirtschaftliche Bedeutung des K. 276 f.; Kreditpapiere 277 ff.; Kreditvereine 426.
 Krisen 777 ff.; Arten 779; Krisentheorien 782 ff.; Milderung der K. 786 ff.
 Kulturminimum (Lohn) 588 f.
 Kurantmünzen 140.
 Kurswert (des Geldes) 191 f.

L.

Lagerhäuser 326.
 Lagerscheine 326.
 Laws Notenbank, Mississippigesellschaft 403.
 Leistungslohn 642 ff.
 Lieferungsgeschäft 489 ff. 509 f.
 Lockout 783 ff.
 Lohn 561 ff.; Lohnformen, Löhnungsmethoden 562 ff.; Lohnskala, gleitende 576 ff.
 Lohntheorien 584 ff. 615 f.; Lohngesetz, Ricardos L. 596 ff.; ehernes 611 f.; Lohnbemessung nach L. v. Stein 610 f.; nach Roesler 613 ff.; Preistheorie Brentanos 615 f.; Prinzip der Lohnbemessung 623 ff. 646; Oppenheimers Lohnpyramide 614 f.; gerechter Lohn 616 ff.; Enzyklika „Rerum novarum“ zur Lohnfrage 625 ff.; Produktionskostentheorie und Lohntheorie 627 f.; Lohnabstufung 629 633 ff.; Voraussetzung normaler Verhältnisse 630 ff.; hoher Lohn, billige Arbeit 647 ff.; Familienlohn 635 ff.; Lohnfrage in der Praxis 650 ff.; insbesondere Minimallohn 653 ff.; karitative Ergänzung des Lohnes 654; schiedsgerichtliche Bestimmung 656 ff.; Tarifvertrag und L. 659; Ausgleichskassen und Familienlohn 662 ff.
 Lombardgeschäft 412 ff.
 Lucrum legale (Darlehenszins nach dem neuen Cod. iur. can.) 725.
 Luftfahrt 546.

M.

Makler 296
 Markenschutz 321.
 Markt 7 285.
 Marktmechanismus 122.
 Marktmeinung 306 f.
 Marktpreis, allgemeine Schätzung und M. 36; Produktionskosten und M. 38 ff.; Äquivalenzprinzip und M. 41 ff.; Schwankungen des M. 46 ff.; M. und gerechter Preis 93.
 Marktwirtschaft 9 f. 356 ff.
 Maut 323.
 Mehrwert (Marx) 66 f.
 Meistbegünstigung 326 f. 337 ff.
 Messe 285 383.
 Metallagio und Disagio 188.
 Metallgeld und Ware 129 f.
 Metallistische Geldtheorie 167.
 Metallversorgung für Münzzwecke 159 ff.
 Metallwährung und Geldwert 194 ff.
 Miete, Mietzins 733 ff.
 Minimallohn 653 ff
 Mixing Business 492.

Monopole und Monopolpreise 53 ff.
 Moratorien 276.
 Münzbund, lateinischer 151 ff.
 Münze 137 ff.; Münzsystem 138 ff.; deutsches M. 146 ff.; Münzhoheit und Münzregal 139; Arten der M. 140; Münzwert 141; Technik des Münzwesens 143 ff.; Münzeinheit 143 f.; Münzgrundgewicht 144; Münzfuß 144; Legierung, Korn, Schrot, Feingehalt der M. 145; Remedium 145; Abnutzungsgrenze, Passiergewicht, Schlagschatz 145 f.; Münzbedarf 155 ff.; Geschichtliches 215 ff.; Münzverschlechterungen 217; englisches Münzwesen 222 ff.; anderer Kulturvölker 225 ff.; deutsche Münzreform 235 ff.; Übersicht der Münzsysteme 241 ff.
 Münzverträge 154 229.
 Muster und Modellschutz 321.

N.

Nachfrage, Angebot und N. und Preisbildung 28 ff.
 Nachrichtendienst, internationaler 306.
 Naturallohn 564.
 Naturaltausch 5.
 Nennwert des Geldes 191 f.
 Neomanchestertum ix 661.
 Neu-Marxismus ix.
 Nochgeschäft s. Börse.
 Nominalistische Geldtheorien 167 ff.
 Nominalpreis 27.
 Notadressat (Wechsel) 385.
 Notenbanken 400 ff.
 Notendeckung 407 ff.
 Notenemissionsgeschäft 400 ff.
 Notgeld 184 f.
 Nutzungstheorie 669.

O.

Oberlöhne 569.
 „Offene Tür“ 359.
 Oktroi 323.
 Orderpapiere 278 383 f.

P.

Pacht, Pachtzins 704 733 ff. 749 ff.
 Papieragio und Disagio 188.
 Papiergeld 171 ff. 184 ff. 197 f. 244 ff.;
 Papiergeldwirtschaft 186 f. 248 ff. 463 ff.
 Papiergeldbankrott 250 ff.
 Patentschutz 321.
 Philosophie, ihre Bedeutung für das soziale Problem viii.
 Platzwechsel 383 429.
 Postscheckverkehr 399 f.
 Postwesen 542 ff.
 Prämiendurchschnittsverfahren (Versicherung) 757
 Prämiengeschäfte 510.
 Prämielohnung 569.
 Prämiapolitik der Bank von Frankreich 230 f.

Prämienstufentarif 757.

Prämienv Verfahren (Versicherung) 756 f.
 Preis 25 ff.; P. und Tauschwert 25 f.; Geld und P. 26; Konkurrenzpreis 27; Preisbestimmung 27 ff.; Preisbildung 28 f.; Produktionskosten und P. 29 ff. 710 ff.; der P. Regulator der Produktion 35; Verteilungsfunktion des P. 35 f.; allgemeine Schätzung und Marktpreis 38 ff.; individuelle Schätzung 40 f. 51 ff.; Marktpreis und Äquivalenzprinzip 41 ff.; Regelmäßigkeit der Preise 44 ff.; Schwankungen 46 ff.; Spekulation und Preisbildung 49 ff.; Monopolpreise 53 ff.; Taxpreise 55 ff.; Zusammenhang der Preise 57 ff.; statistische Bestimmung des Preisniveaus 60 f.; zur Geschichte der P. 61 f.; „natürlicher“ P. 67 f.; Normalpreis 68; gerechter P. 83 ff.; Preisprüfung 98 f.; Preisdifferenzierung 113; Änderungen der Geldpreise 193 f.; feste und gleitende Preise 479; Preiswucher 468; Primawechsel usw. 382.

Privatprägung von Münzen 146.

Produktion, Regulierung durch den Preis 35; Haupt- und Nebenprodukte 59; Produktionsverwandtschaft der Güter 58 f.; Steigerung der P. 477.

Produktionskosten und Preise 29 ff.; Produktionskostengesetz 32 ff.; P. und Marktpreis 38 ff. 68; P. und Unternehmervergewinn 686 ff. 693 ff.

Produktive Dienste 693 ff.

Produktivitätstheorie 605 ff. 668 f.; motivierte P. 671; P. und Zins 728 f.

Profit 690 ff.

Psychophysik und Grenzwertlehre 73 ff.

Q.

Quantitätstheorie 198 f.

R.

Realismus, geldtheoretischer 167 ff.

Realpreis 27.

Reichsbank 428 ff.; deren Autonomie 430.

Reichseisenbahn 531 ff.

Reisescheck 398.

Remboursgeschäft 422.

Remedium, Fehlergrenze, Münznachsicht 145.

Rente, Begriff 715 f.; reines Renteneinkommen 714 ff.

Report 511 f.

Reziprozitätsklausel 327.

Rimesse 383 429.

Risiko, als Begründung des Unternehmervergewinns 691.

Risikoprämie (beim Darlehen) 722 f.

Roggenanweisungen, Roggenrentenbriefe v.

S.

Saldo 5 398.

Schatzscheine 273.

Schätzung und Preisbildung 16 36 ff. 40 f.

Scheck 393 ff.
 Scheidemünzen 140 157.
 Schiedsgericht und Lohnbestimmung 656 ff.;
 friedliche Schlichtung von Arbeitsstreitig-
 keiten 803 ff.
 Schifffahrt 532 ff.
 Schlagschatz, Prägegebühr 146.
 Schulden, schwebende, fundierte (konsoli-
 dierte) 273.
 Schutzzoll 324; Theorien 339 ff.; Einwen-
 dungen 359 ff.
 Seehandlung, Preußische 429.
 Seeschifffahrt 537 ff.
 Selbstversicherung 752.
 Sichtwechsel 383.
 Silberwährung 182.
 Skontration 380 f.
 Sortengeld 215 ff.
 Sozialismus und Tauschverkehr 10 13; und
 „Verteilung“ vii; s. Ausbeutungstheorien.
 Soziallohn x 635 ff.
 Sparkassen 419.
 Spekulation 49 ff. 122 307 f. 490 ff. 503
 513 f.
 Sperre 789.
 Staatsbankrott 250 ff.
 Staatsbeamte und Streik 806 810.
 Stabilisierung der Währung vi 477 f.
 Standesgemäßer Unterhalt 558 f. 640 ff. 643 ff.
 Standort (Handel) 284.
 Streckung 112.
 Streik 788 ff.
 Stück-(Werk-)Akkordlohn 566 ff.
 Stützung der Mark vi.
 Sweating-System 569.

T.

Tagwechsel 383.
 Tarife, Tarifsysteine der Eisenbahnen 529 ff.;
 der Post 543 f.; Zolltarife 323 ff.
 Tarifvertrag 659 ff.
 Tauschverkehr 3 ff.; volkswirtschaftliche
 Aufgabe 9.
 Tauschwert und Preis 25 f. 44 ff.
 Taxpreise 55 ff.
 Telegraphie 545 f.
 Telephon 545 f.
 Termingeschäft, börsenmäßiges 489 ff.
 Teuerung und Verteuerung 99 ff.; „echte“
 Teuerung 105 471 f.; T. vor dem Welt-
 krieg 106 ff.; Kriegsteuerung 108 ff.;
 Teuerungsnot nach dem Weltkrieg 456 ff.
 Transportwesen 514 ff.
 Tratte 383.
 Treuga Südekums 580 ff.
 Trucksystem 564 f.

U.

Überseebanken 417.
 Umlageverfahren (Versicherung) 756.
 Unternehmereinkommen 665 ff.; Begründung
 des U. 684 ff. 690 ff.; Höhe des U. 694 ff.;
 landwirtschaftliches U. 701 ff.
 Uswechsel 383.

V.

Valorisation 308.
 Valuta 179 ff.; Valutaverhältnisse während
 des Weltkriegs 446 ff.; Valutamarkt 449;
 Tiefstand der deutschen V. 455; Valuta-
 not in der Nachkriegszeit 456 ff.
 Verhandlungszwang bei Arbeitsstreitig-
 keiten 803 ff.
 Verkehr, Begriff 4 f.; Verkehrs- (Trans-
 port-)wesen 514 ff.
 Vermögensbildung 749 ff.; Prinzip der V.
 557 ff.
 Versicherungswesen 750 ff.; Begriffliches 751;
 Versicherungsprinzip 752; Voraussetzung
 der Versicherung 753; Gegenstand 754;
 beabsichtigter Erfolg 755; technische
 Grundlage 766; wirtschaftliche Bedeu-
 tung und sittliche Würdigung 758;
 Zwang oder Freiheit 759 ff.; Sozialisie-
 rung der V. 763 f.; Organisationsform
 764 ff.; Arten des V. 768 ff.; Versiche-
 rungspolitik und Versicherungsrecht 770 ff.
 „Verteilung“ oder Wiedervergeltung in der
 Einkommensbildung 552 ff.
 Verteilungsfunktion des Preises 35 f.
 Verteuerung und Teuerung 99 ff.
 Verzugszinsen (Darlehen) 724.
 Volksbanken 415.

W.

Währung und Währungssysteme 179 ff.;
 freie, gebundene W. 180; Metallwährung,
 Gold-, hinkende Gold-, Silberwährung 182;
 Doppel-, Alternativ-, Fakultativ-, Wahl-
 währung 183 219 ff.; Papierwährung 181
 184 ff.; Parallelwährung 184 219; ge-
 schichtliche Entwicklung 215 ff.; neue
 Währungsfragen 254 ff.; Stabilisierung
 der W. vi 477 f.
 Wandelgeschäft 511.
 Wanderhandel, Wanderlager, Wanderauk-
 tionen 285 321 f.
 Ware 6 129 f.
 Warenhandel 302 ff.
 Warenhäuser 313 f.
 Wechsel und Wechselgeschäft 378 ff.; Eigen-
 wechsel, Tratte 381; Domizil-, Platz-
 wechsel, Rimesse, Devisen, Dato-Sicht-
 wechsel 383; Indossament 384; Notadresse,
 Ehrenakzept, Aval 385; Primawechsel usw.
 382; trockene Wechsel 383; Diskont
 387; Wechselkurs 388 f. 449 ff.; Wechsel-
 parität 449 ff.
 Weltmarkt und innerer Markt 356 ff.
 Weltpostverein 544.
 Weltschiffbau 540.
 Weltwechselrecht 386 ff.
 Werkenossenschaft Erzbergers 582 ff.
 Wert- und Preistheorien 62 ff.; der Klas-
 siker 63 ff.; Marxsche Theorie 65 ff.;
 Grenzwerttheorie 69 ff.; Versöhnung des
 objektiven und subjektiven, teleologischen
 und kausalen Prinzips 78 ff.; neuere

- Theorien 81 ff.; „wertfreie“ Sozialökonomie 82 f.; Geld von unveränderlichem Werte 255 ff
- Wert und Wertgröße 13 ff.; ökonomischer W. 13 f.; Endprodukte, Produktionsfaktoren und W. 14; Gruppenbewertung 14; Änderungen des W. 15; individueller Gebrauchswert und sozialer Verkehrs- und Tauschwert 15; gemeiner W. 16; Bedeutung des individuellen Gebrauchswerts für den Tauschverkehr 17 ff.; Kostenwert 20 ff.; Einfluß der Zeit auf die Wertschätzung 24 f.; Tauschwert und Preis 25 ff.; Geld als Wertvergleichungsmittel 133.
- Wettbewerb, unlauterer 321.
- Wiederanschaffungskosten und Preis 480 ff.
- Wucher 94 ff. 468 f. 481 f. 721 ff. 731 ff.
- Z.**
- Zahlungsbilanz 446 ff. 477 f.
- Zahlungsverkehr, bargeldloser 176 ff.
- Zeit, Einfluß der Z. auf die Wertschätzung 24.
- Zeitdifferenz und Zinstheorie 729.
- Zeitgeschäfte 489 ff.
- Zeitlohn 566.
- Zinstheorien 728 ff.
- Zinstitel 722 ff.
- Zinswucher 468.
- Zoll und Zollsysteme 323 ff.
- Zollgebiete, einheitliche 327.
- Zolltarife 323 ff.
- Zolltheorien 339 ff
- Zurechnungsproblem 554 ff.
- Zusammenhang der Preise und zusammenhängende Preise 57 ff.

330.2
P437

35633

Lehrbuch der National-
ökonomie/ H. Pesch

[illegible]

